

INLIGHT

STUDENT | TEACHER

SEE INSIGHT BEYOND YOUR SCORE

OVERVIEW

Problem
Solution
About Inlight
Competitor
Customer Market
Business Model
Marketing Plan

Team

PROBLEMS

PAIN POINT

"เด็กไม่รู้ว่าจะต้องพัฒนาตัวเองในการเรียน อย่างไร"



STUDENT

MOTIVATIVE

"โรงเรียนต้องการให้นักเรียนสอบได้คะแนน ดีๆ เพื่อให้ได้ผลการประเมินโรงเรียนที่ดี"



Solution



STUDENT



SCHOOL











จัดการแบบทดสอบ | <u>สถิติ</u> | แบบร่าง



จัดการแบบทดสอบ

ค้นหาแบบทดสอบ



U.2



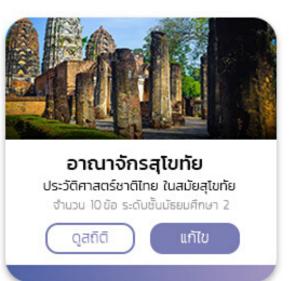
















จัดการสถิติ

เครื่องมือทางภูมิศาสตร์ การใช้แผนที่และการเรียนรู้ภูมิศาสตร์

จำนวน 20 ข้อ ระดับชั้นมัธยมศึกษา 2

ผลการทดสอบโดยเฉลี่ย 14/20

จากนักเรียน 5 ห้อง รวม 200 คน

สอบตก มัธยมศึกษาปีที่ 6/1

สอบผ่าน มัธยมศึกษาปีที่ 6/2

สอบผ่าน มัธยมศึกษาปีที่ 6/7 สอบตก มัธยมศึกษาปีที่ 6/9

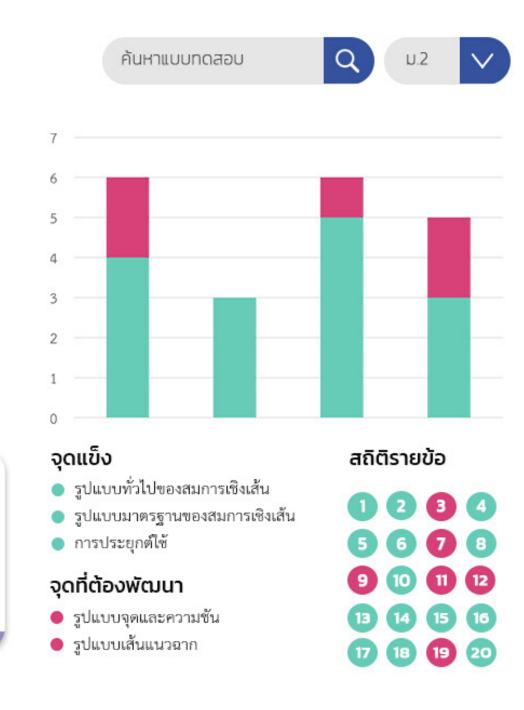
สอบผ่าน มัธยมศึกษาปีที่ 6/12

เอกสารสรุปข้อมูลสรุปสถิติ การทำแบบทัดสอบ

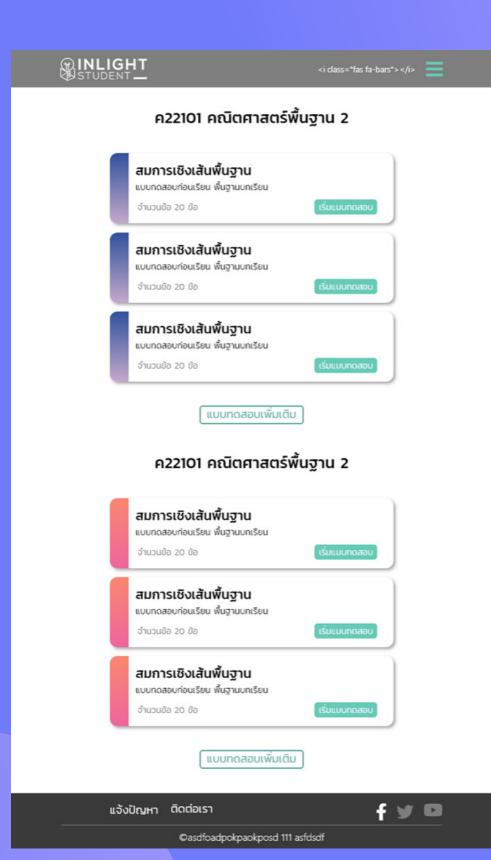
ล่าสุด 28 ธันวาคม 2562 16.20 น.

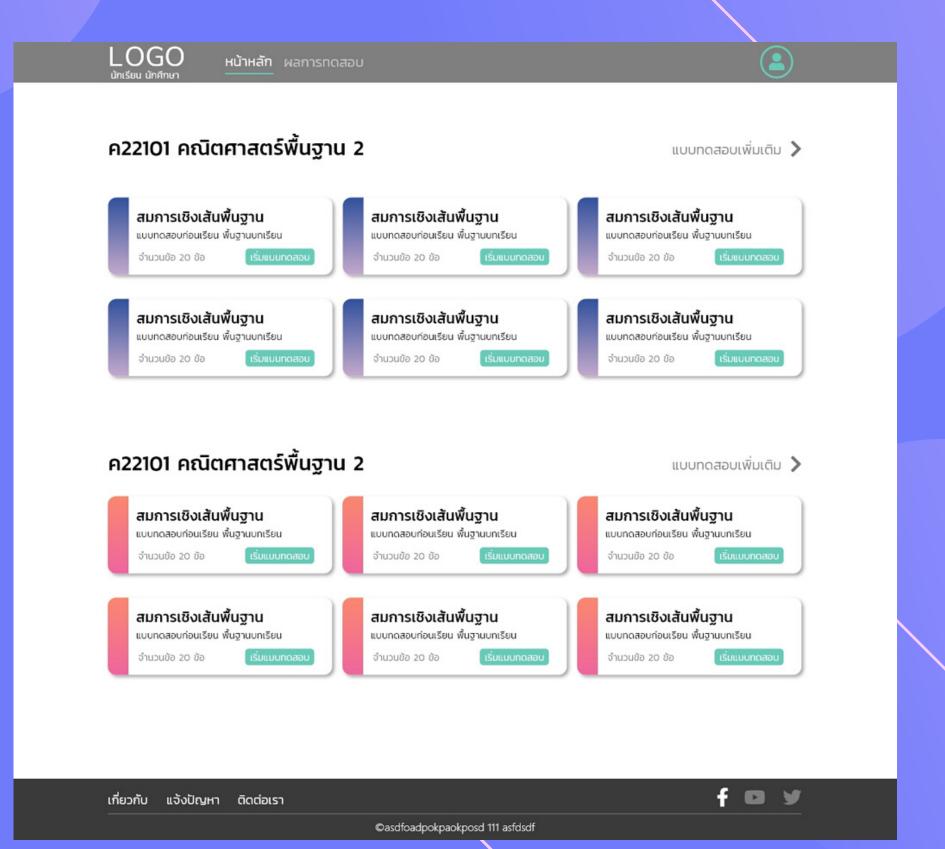
ดาวน์โหลดสถิติ

พิมพ์สถิติ

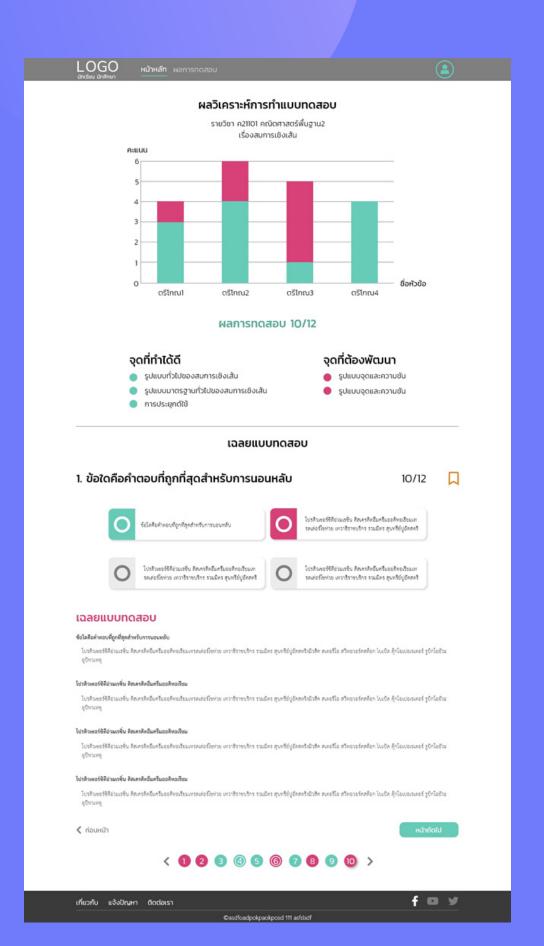




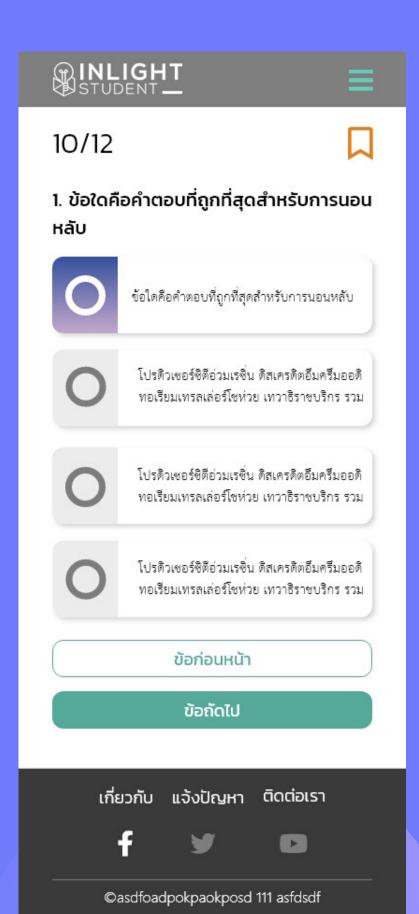












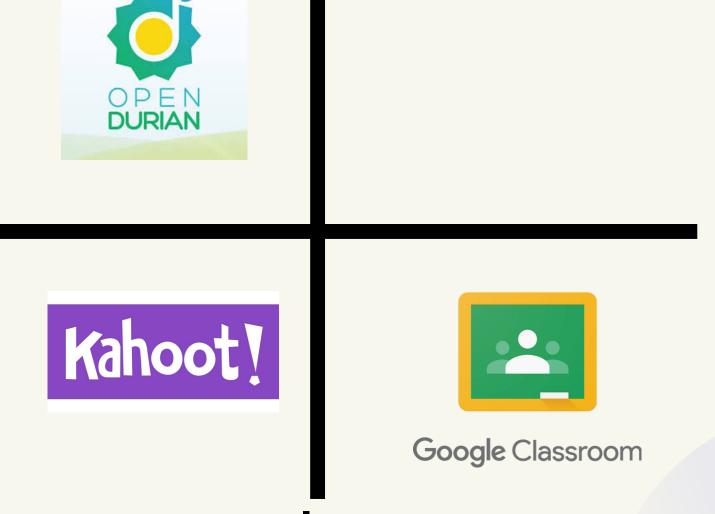




COMPETITOR

แบบทดสอบเพื่อพัฒนาความรู้

วัดผลเฉพาะการเรียนของ เด็ก หรือ การสอนของครู



วัดผลการเรียนการสอนทั้ง คุณครูและเด็ก

แบบทดสอบเพื่อพัฒนาความรู้

Customer Market



โรงเรียนขนาดใหญ่และโรงเรียนขนาดใหญ่พิเศษ<mark>ทั่วประเทศ</mark>มี 800 และ 375 ตามลำดับ

โรงเรียนขนาดใหญ่และโรงเรียนขนาดใหญ่พิเศษในเขตกรุงเทพฯและ ปริมณฑล มี 85 และ 80 โรตามลำดับ

เลือกกลุ่มเป้าหมาย โรงเรียนขนาดใหญ่และโรงเรียนขนาดใหญ่พิเศษใน เขตกรุงเทพฯและปริมณฑล มี 5 และ 5 โรงเรียนตามลำดับ

BUSINESS MODEL

Service





Sale forecast



1st Year:640,000 Bath/years

MARKETINGPLAN

Pre-Launch (First years)
Objective: Reputation



ทดสอบกับโรงเรียนขนาดใหญ่ พิเศษ ทั้งหมด **10** โรงเรียนโดย ไม่เก็บเงินเป็นเวลา **1** เทอม



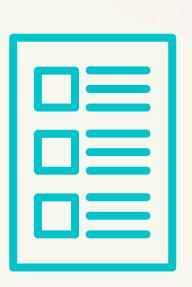
ทำงานวิจัยเกี่ยวกับ "ประสิทธิภาพ ของระบบ Inlight"ร่วมกับทาง ภาควิชาคณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

MARKETINGPLAN

Pre-Launch (First years)
Objective: Awareness



Advertorial



Seeding content เกี่ยวกับ Inlight ใน Own media

MARKETINGPLAN

Pre-Launch (First years)
Objective: Call to actions



Direct sale marketing