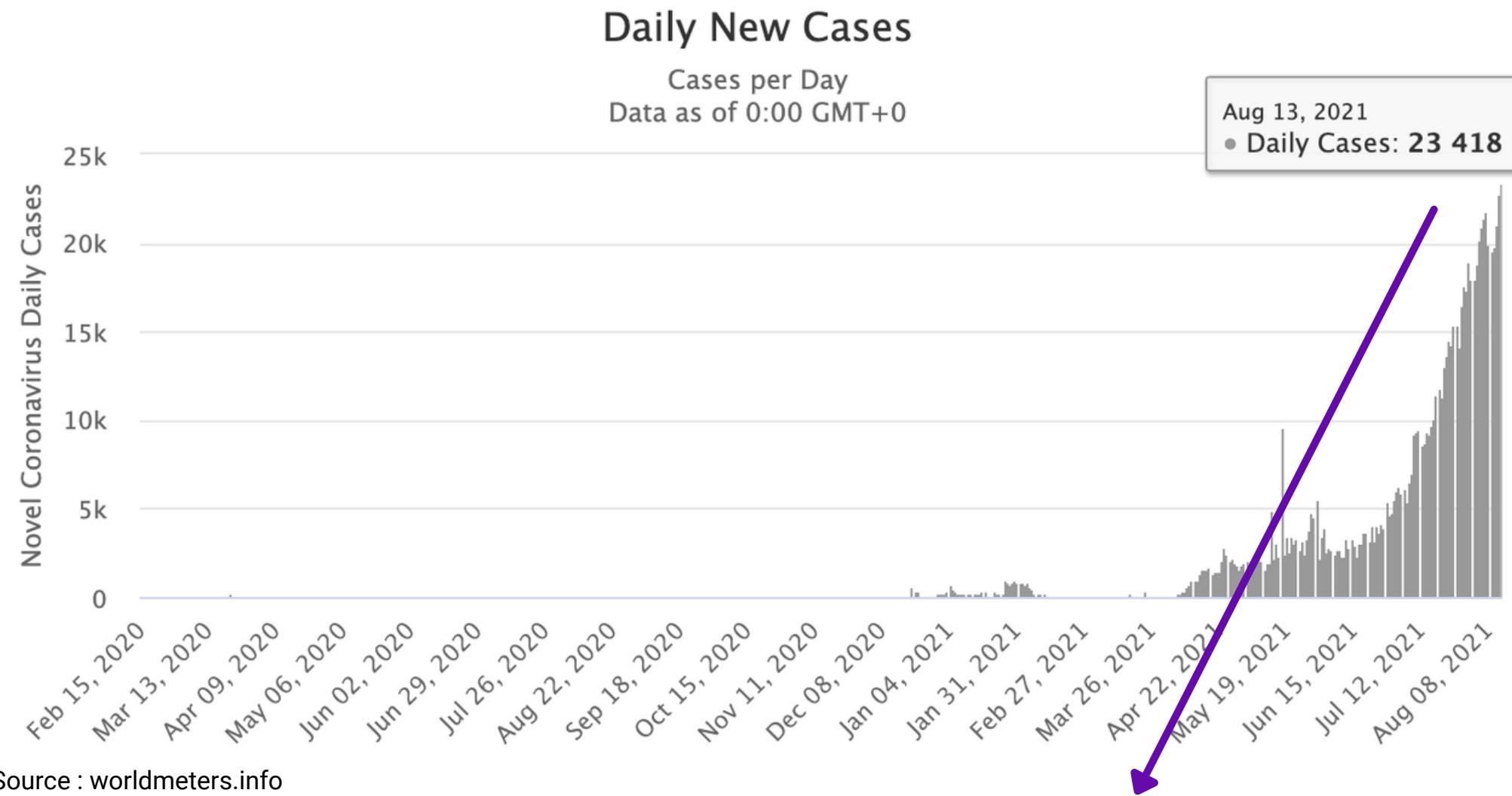


KEYTECH

กุญแจสู่ปัจจุบันโลก
A KEY TO THE TECHNOLOGY WORLD

Thailand Covid-19 Situation Overview



13 August 2021

23,416 cases



Service User Persona

คุณหนุ่ม



- เพศชายอายุ 51 ปี
- อาชีพรับราชการ
- รายได้ 70,000 บาทต่อเดือน
- อาศัยอยู่ในกรุงเทพและปริมณฑล

Biography : รับราชการเป็นเวลากว่า 20 ปีเป็นคนจริงใจ เพื่อนผู้งดเย่อ ตั้งใจทำงาน มีบุตร 2 คน

Frustration : มีความจำเป็นต้องทำงานรูปแบบ Remote Working เนื่องจากสถานการณ์ COVID19 และใช้โปรแกรม Zoom ไม่เป็น ลูกไม่มีเวลาช่วงสอน

Goals :

- ต้องการใช้โปรแกรมเป็น เพื่อการทำงาน โดยไม่รบกวนลูก
- ทำให้การทำงานของตัวเองมีประสิทธิภาพเทียบเท่ารูปแบบเดิม
- ทำงานส่งตามกำหนดเวลาให้กัน

Media Mix :

- ติดต่อสื่อสารการทำงานผ่าน Line และ Email
- สมัคร Facebook ไว้เช็คข่าวสารบ้าง โดยลูกสมัครให้

Key Painpoint :

ต้องใช้เครื่องมือดิจิตอลใหม่ในการทำงาน Work From Home และไม่มีคนช่วยสอนใช้

เราคือเว็บไซต์ E-Learning โปรแกรมและเครื่องมือในการทำงาน สำหรับคนไม่เก่งเทคโนโลยี ที่พร้อมอยู่เคียงข้างคุณ จนกว่าคุณจะใช้งานเป็น



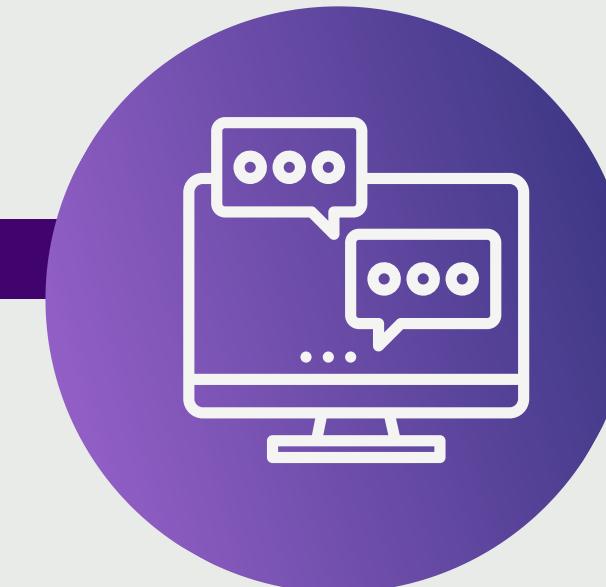
Tutorial Step by Step

สอนใช้งานที่ละเอียดอ่อนอย่างเข้าใจง่าย พร้อมคำอธิบาย กระชับเข้าใจง่าย



Search Issue

ค้นหาปัญหาที่เกิดในการใช้งานได้อย่างกัน พร้อมคำตอบที่กระชับ ทำได้ด้วยตัวเอง



Interactive Guide

จำลองโปรแกรมให้กดใช้ได้จริง ลดความกังวล พร้อมคำอธิบายในแต่ละขั้นตอน



Professional Support

การให้คำปรึกษาและช่วยแก้ไขปัญหาโดยผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการอบรม เพื่อผู้ไม่ถนัดในการใช้เทคโนโลยี

Our Market Opportunity

สถานการณ์โควิดต้อง Work From Home
ต่อให้หมดโควิด ก็มีแนวโน้มต้อง Remote อยู่

พบว่า 36% ของผู้มีอายุ 56 ปีขึ้นไป **ชอบการคุย
โทรศัพท์ในทุกๆ การสื่อสาร** (RingCentral, 2020)

เมื่อเกิดการระบาดของ Covid-19, **58% ของผู้คน
ต้องการที่จะโทรศัพท์ Call Center Support**

1,066,481 คน

จำนวนพนังงานออฟฟิศบริษัทขนาด
กลางและใหญ่ อายุ 40-65 ปี
ในกรุงเทพมหานคร

Target Customer



**Medium and large size
company**

Pricing Strategy

**WFH Package :
3,000 THB**
10 times per user

**สอนใช้งานโปรแกรมพื้นฐาน
สำหรับ WFH และ Calling
Support 3 ครั้ง ฟรี**

**One Time Service
200 THB**
per one time

Competitors

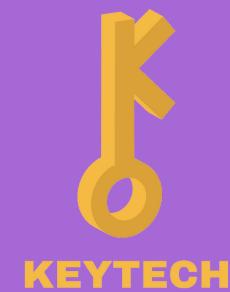
Low Price

User Friendliness

**Old Help Desk
Service**

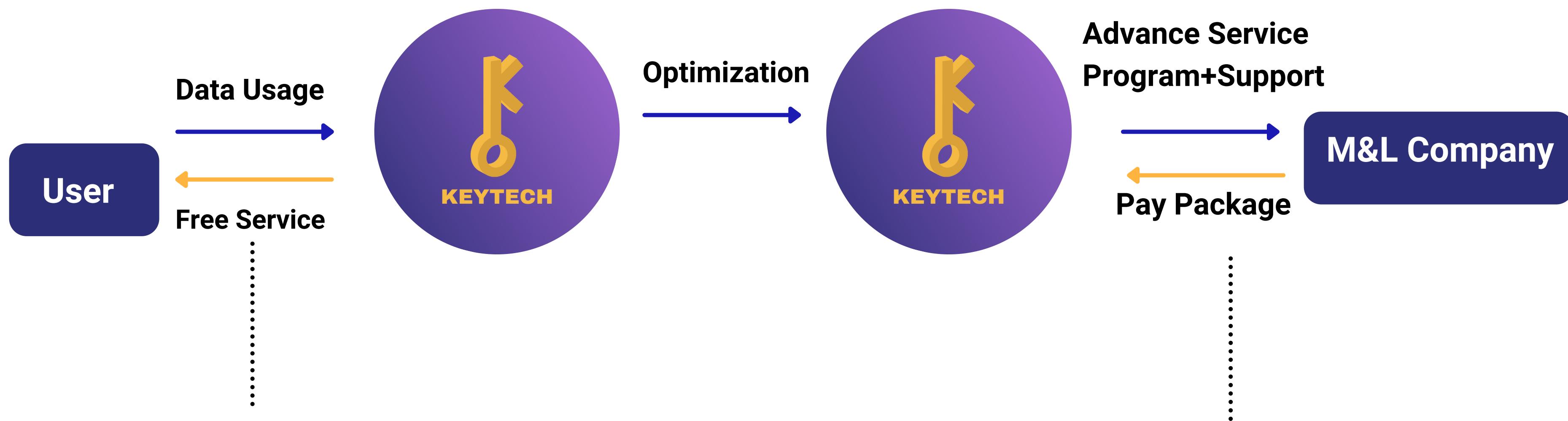
High Price

Our Service



User Friendly

Business Model



100,000 User in 3 Months

ใช้ฟรีเพื่อสร้าง Traffic และ Data
Optimization จากคนใช้งานเพื่อพัฒนา

Instruction ของเรา

160 packages (~480,000 Bath) per month
After launching and growing 283 % per year

Marketing Communication

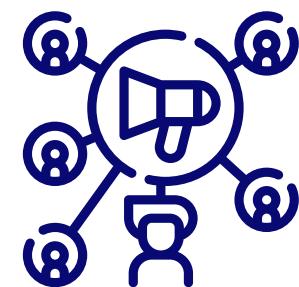
Timeline Overview

First Launch

WHO

Gaining group of user in first 3 months

HOW



PR Campaign

"KeyTech ช่วยราชการ"

Target Audience: ข้าราชการ อายุ 40 - 65 ปี

Objective : gain 85,000 user

(5% from 1.7 M ข้าราชการทั่วประเทศ)

WHY

to gain end users

Gaining credibility

WHO

B2B customer Marketing communication

HOW



Direct Sales

E-mail Marketing

SEM

WHY

to gain revenue

Gaining Numerous active users

Future Plan

WHO

Partnership Marketing communication

HOW



Partnetship Advertising Campaign

WHY

to gain working employees

Marketing Communication

Media Execution Examples :

**"KEYTECH เดี๋ยงข้าง
หน่วยงานราชการ พร้อม
แก้ปัญหาการทำงาน
WORK FROM
HOME"**

INFORMATION

Give us a call today!

KEYTECH เป็นเว็บไซต์ STARTUP ที่เป็นตัวช่วย
ทำให้ชีวิตของคนทำงานออฟฟิศง่ายขึ้น และสะดวก
สบายยิ่งขึ้น เพราะนอกจากเราจะช่วยคุณเข้าถึง
การใช้งานของแต่ละโปรแกรมได้ง่ายขึ้นแล้ว เรายัง<sup>ให้บริการครอบคลุมถึงการเข้าถึงเกรนด์ใหม่ๆ ของ
ยุคสมัยนี้ หรือแม้กระทั่งเทคโนโลยีแอดปที่เราต้องใช้
ในชีวิตประจำวันอีกด้วย</sup>

การบริการสอนของเรา

การประชุมสำคัญ

- Zoom
- SKYPE

ตระกูล Microsoft

- Teams
- excel
- word

ตระกูล Google

- Jam board
- Classroom
- Photos
- Forms
- Sheets
- slides

แอปใบเซ็ตประจำวัน

- Line
- Online Banking
- Facebook
- Twitter
- Instagram

โปรแกรมคำนวณ Statistics

ตระกูล ADOBE

- Photoshop
- Premiere pro
- Illustrator

วิธีสอนแต่งรูปจ่ายๆ

- สอนวิธีใส่ข้อความในรูป

The image features a large yellow stylized key icon at the top right, with the word "KEYTECH" in yellow capital letters below it. The background is white with a purple diagonal stripe. At the top left, there are several gold stars hanging from thin lines. In the center, the text "Keytech" is written in a stylized font, with "Key" above "tech". Below it, the text "ไม้กีรธ ถ้ามีได้" and "พร้อมใส่ใจทุกเทคโนโลยี" is written in Thai script. To the right of the text is a screenshot of a laptop displaying the Keytech website. The website has a dark header with "KEYTECH" and navigation links. The main content area contains text in Thai and English, along with several input fields and a "search" button. A white cursor arrow points towards the laptop screen from the bottom right.

Growth Plan



Partner กับที่มีความเฉพาะ
ด้านโปรแกรม



เพิ่ม Tools ให้ครอบคลุมในการ
ทำงาน lokale ปัจจุบัน



Direct Sale ไปยังบธช.
ต่างๆและโฆษณาโดยการค้นหา

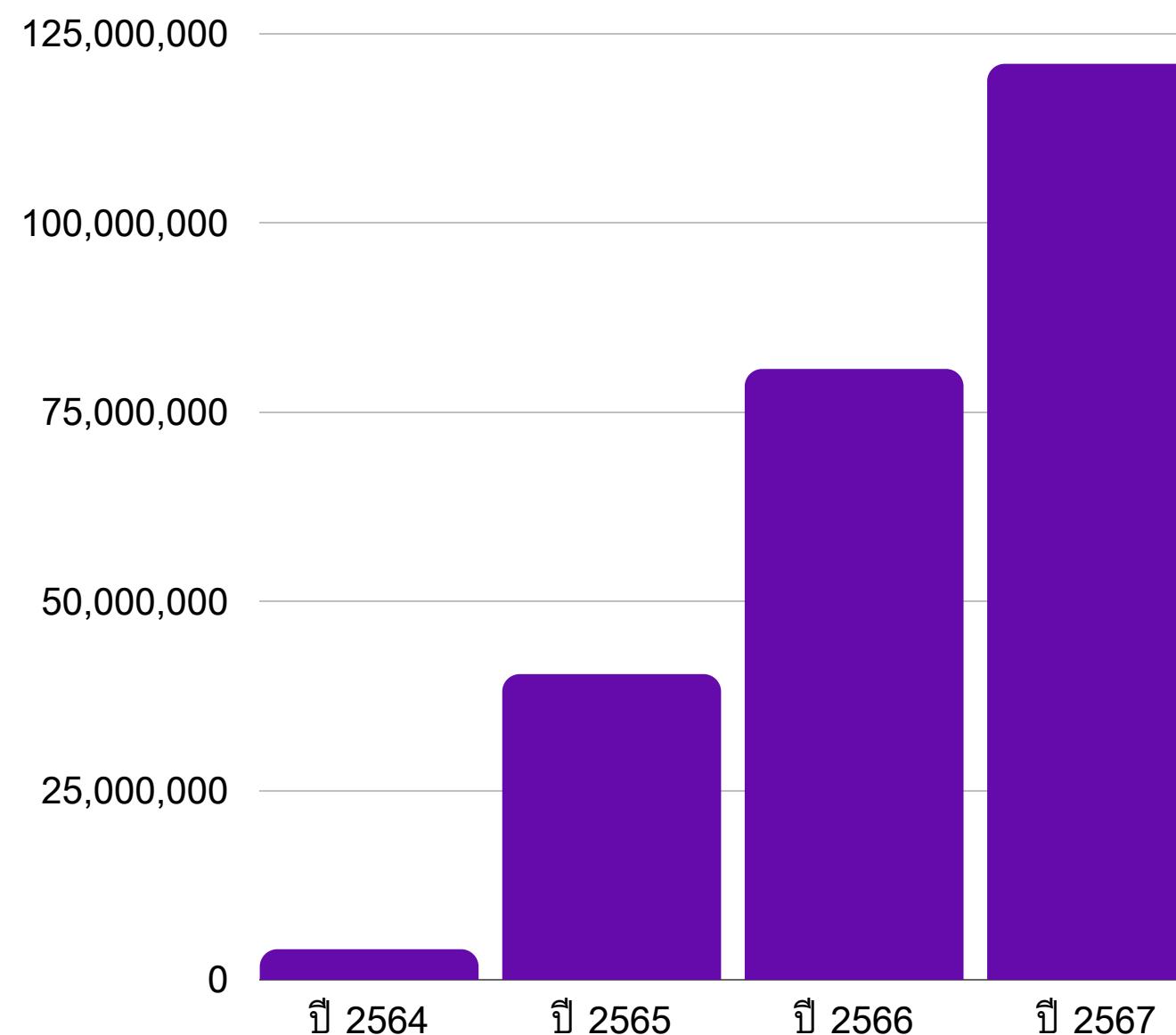


เป้าการเติบโตของ Sale เฉลี่ย 283%
ในปีที่ 2567 มีรายได้ 120,960,000 บาท

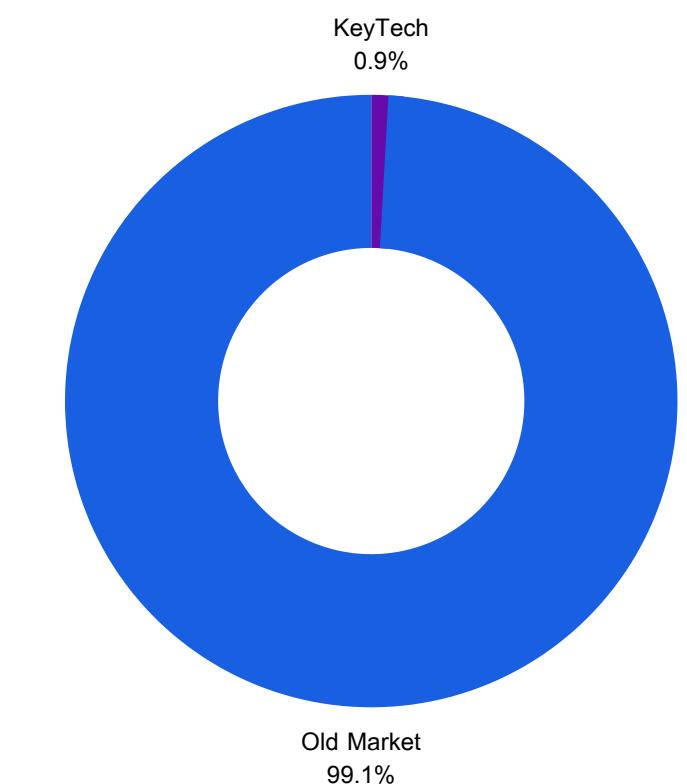


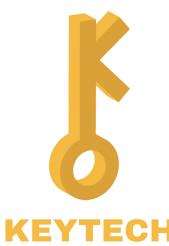
IRR 679.76% จากเงินลงทุน
500,000 บาท

Estimated Revenue



2024 Estimated Market Share





Team Member



Tong
Content YWC18



Mind
Content YWC18



Pun
Marketing YWC18



Peter
Marketing YWC18



Tarn
Designer YWC18



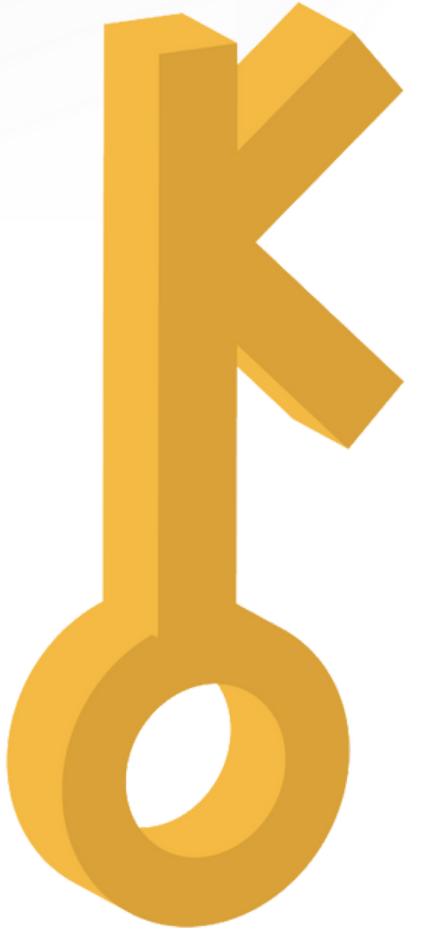
Mickey
Designer YWC18



Son
Developer YWC18



Aom
Developer YWC18



KEYTECH

กุญแจสู่ปัจจุบันโลก
A KEY TO THE TECHNOLOGY WORLD

Thank You

Competitors



Our Service

Old Help Desk Service

Strengths & Core Competencies

ออกแบบทั้งเครื่องมือและบุคคลเพื่อช่วยให้คนไม่เก่งเทคโนโลยี 40-65 ปี สามารถใช้งานโปรแกรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ

Weakness & Gap

การสร้างเครื่องมือที่ต้องใช้ทรัพยากรมากทำให้ยังไม่ครอบคลุม

ไม่ได้ทำเครื่องมือเพื่อช่วยเหลือพนักงานไม่เก่งเทคโนโลยีและยังมีต้นทุนด้านคนเท่าเดิม

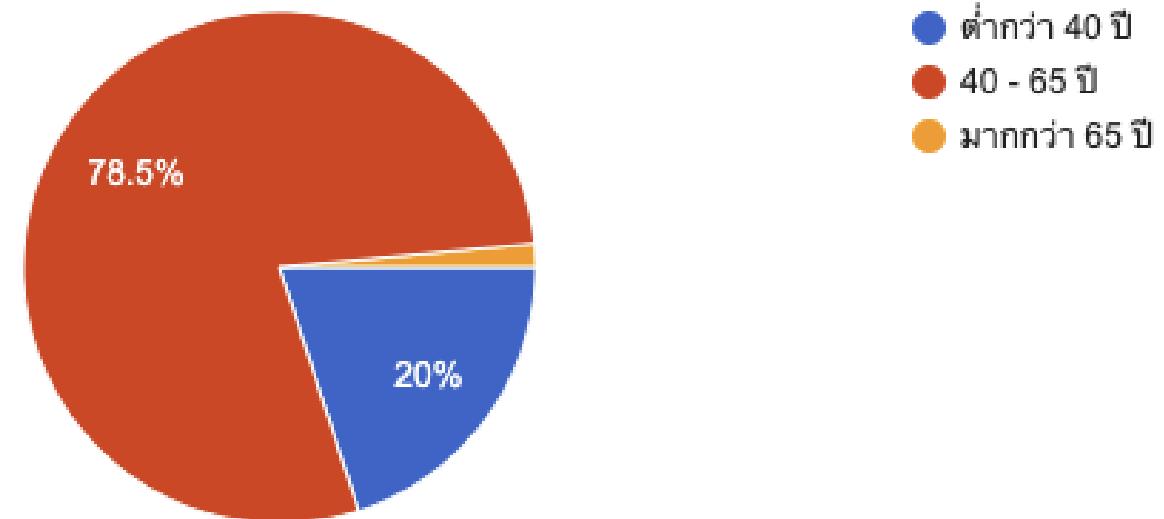
Price

200 ต่อครั้ง
1000 ต่อโปรแกรม

300 ต่อครั้ง
ไม่มีคิดเป็นต่อโปรแกรม

ค่าตอบแทนคัดกรอง

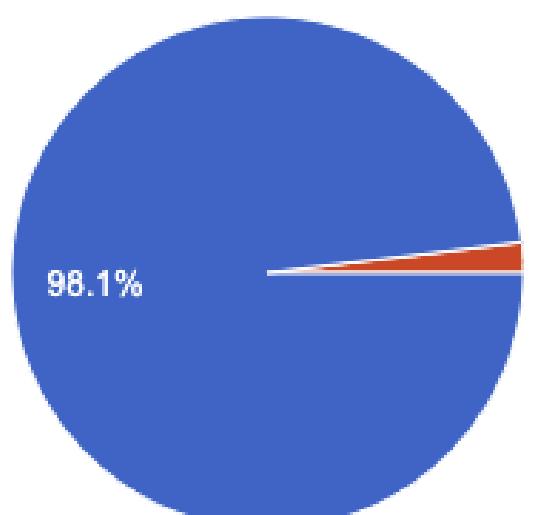
ค่าตอบ 135 ข้อ



ค่าตอบแทนคัดกรองส่วนที่ 2

ปกติทำงาน Line Application หรือไม่

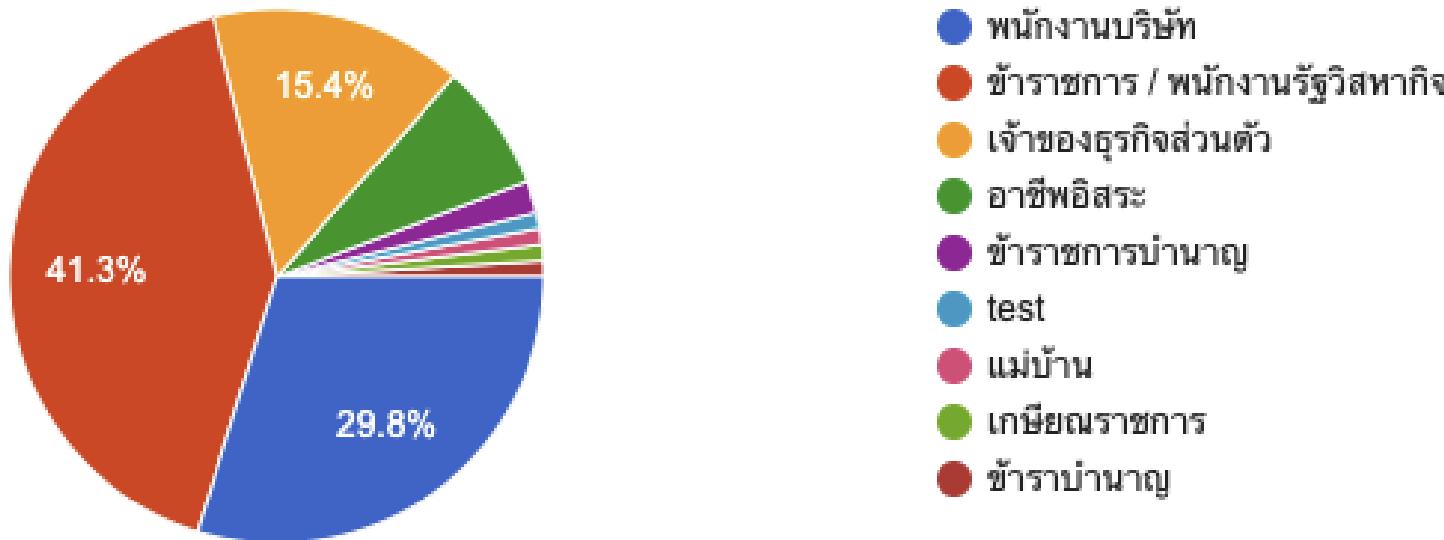
ค่าตอบ 106 ข้อ



แบบสอบถามเกี่ยวกับ เรื่องใช้ตัวการให้ความรู้เกี่ยวกับ โปรแกรมการทำงาน Work from Home

อาชีพ

ค่าตอบ 104 ข้อ



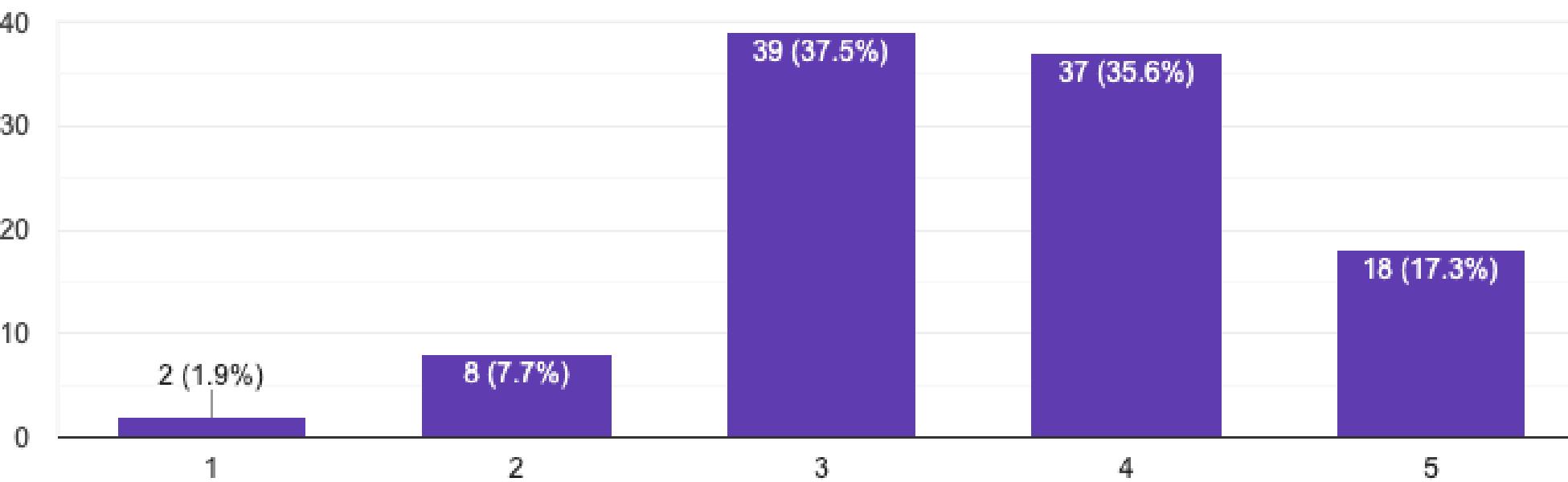
รูปแบบการทำงานส่วนใหญ่ ในสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19

ค่าตอบ 104 ข้อ

-
- A pie chart illustrating the distribution of respondents regarding their primary work mode during the COVID-19 pandemic. The data is as follows:
- | รูปแบบการทำงาน | เปอร์เซ็นต์ |
|-----------------------------------|-------------|
| เดินทางไปทำงานที่สถานที่ทำงานปกติ | 24% |
| Remote working (การทำงานที่บ้าน) | 57.7% |
| ไม่ได้ทำงาน | 1.0% |
| ลับบันไป | 1.0% |
| WFH และพบปะลูกค้าตามนัด | 1.0% |
| ไปทำงาน/work from home | 1.0% |
| เดินทางไปทำสวนและทำงานอยู่บ้าน | 1.0% |
| ทำงานที่สำนักงานลับบันที่บ้าน | 1.0% |

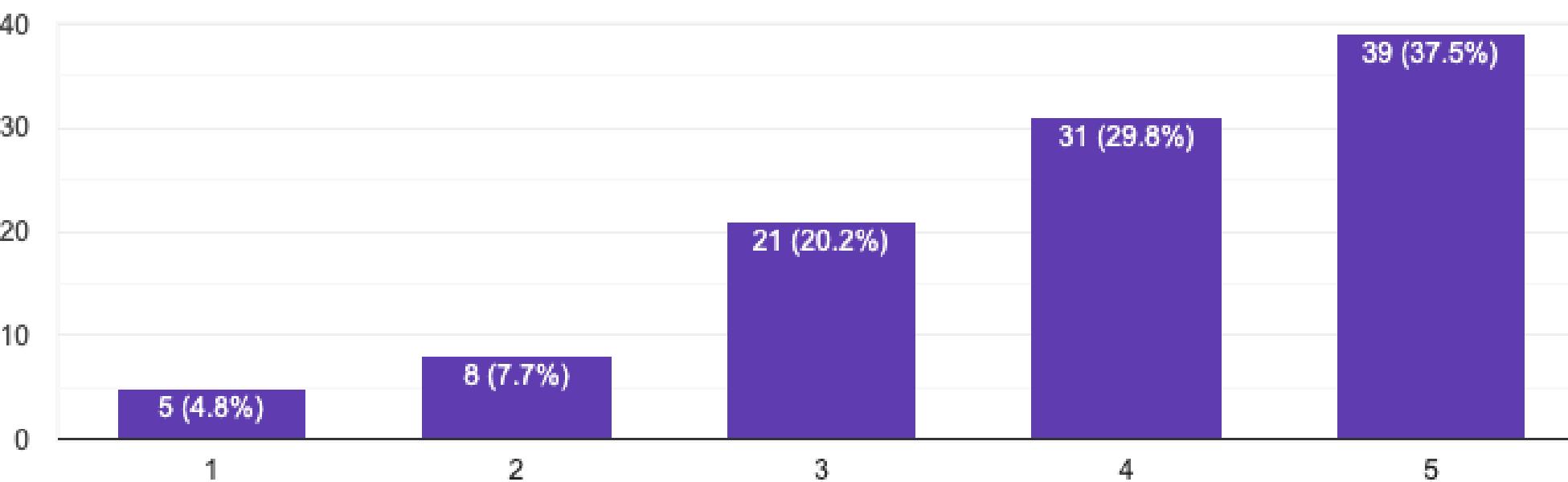
ประเมินระดับความสามารถในการใช้เครื่องมือ หรือ สื่อดิจิตอล ของคุณ (1 = น้อยที่สุด , 5 = มากที่สุด)

ค่าตอบ 104 ข้อ



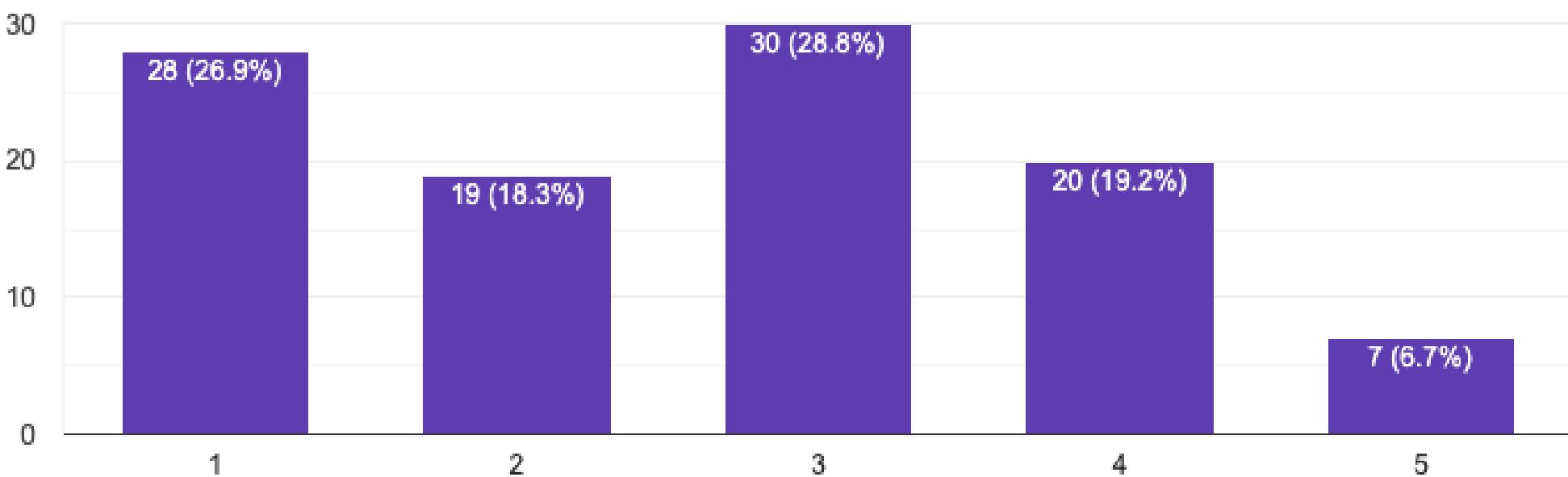
ในช่วงการแพร่ระบาด COVID-19 รูปแบบอุปกรณ์และเครื่องมือการทำงานของท่านเปลี่ยนแปลงในทางดิจิตอลมากขึ้นหรือไม่ เช่น การปรับเปลี่ยนมาใช้โปรแกรมสำหรับการประชุมออนไลน์ (1 = เปเลี่ยนแปลงน้อยที่สุด , 5 = เปเลี่ยนแปลงมากที่สุด)

ค่าตอบ 104 ข้อ



จากการเปลี่ยนแปลงของอุปกรณ์และเครื่องมือการทำงานตั้งกล่าว ท่านรู้สึกว่าประสิทธิภาพในการทำงานของท่านลดลงหรือไม่ (1 = ประสิทธิภาพการทำงานคงที่เท่าเดิม , 5 = ประสิทธิภาพการทำงานลดลงมากที่สุด)

ค่าตอบ 104 ข้อ



หากมีการใช้โปรแกรมหรือเครื่องมือดิจิตอลในการทำงาน ท่านใช้อะไรบ้าง เช่น Zoom, Microsoft team , Line

ค่าตอบ 99 ข้อ

Line

Zoom

Zoom line

Zoom, Line

Zoom_line

Zoom, Line

Zoom, line

Zoom , Microsoft team

Line, Zoom

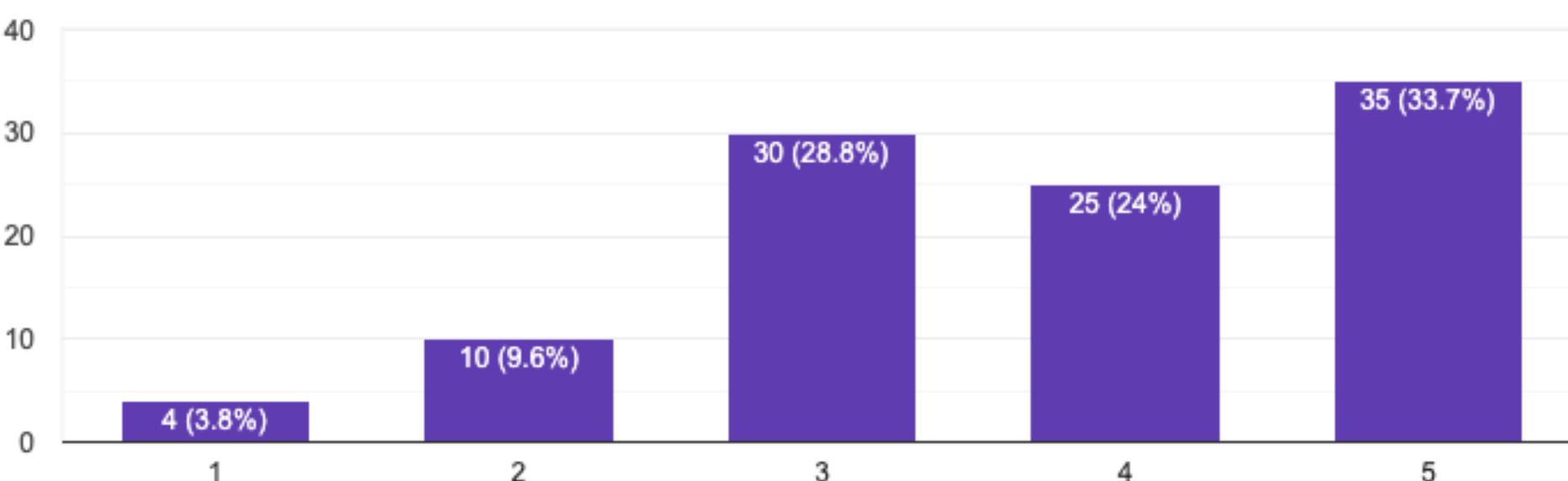
line

Zoom

Zoom Line

หากมีบริการที่จะช่วยสอนการใช้งานโปรแกรมดิจิตอลต่างๆในการทำงาน Work from home เพื่อที่จะทำให้ท่านสามารถเรียนรู้วิธีการใช้งานด้วยตนเอง ผ่านเว็บไซต์ สื่อ ที่ถูกออกแบบมาให้เข้าใจได้อย่างง่ายดาย โดยสอนทีละขั้นตอน และมีพนักงานบริการส่วนตัวที่สามารถให้คำปรึกษาด้านโปรแกรมต่างๆ ตลอด 24 ชั่วโมง ท่านมีความสนใจอยู่ในระดับใด (1 = ไม่สนใจ , 5 = สนใจมากที่สุด)

ค่าตอบ 104 ข้อ



Financial Model

| Topic | Year1 (present) | Year1 (forecasted) | Year2 (forecasted) | Year3 (forecasted) | Year4 (forecasted) | Year5 (forecasted) |
|--|--------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Total Revenue | | | | | | |
| 1. Total Revenue per 1 Person Package | | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 |
| Number of :Package | | 640 | 3,200 | 6,400 | 9,600 | 14,400 |
| 2. Total Revenue per Call Center Support | | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Number of time | | 10,240 | 51,200 | 102,400 | 153,600 | 230,400 |
| Expected Corporate Growth rate | | | 500.00% | 200.00% | 150.00% | 150.00% |
| Total Annual Revenue | | 3,968,000 | 19,840,000 | 39,680,000 | 59,520,000 | 89,280,000 |

| Total Cost | | | | | | |
|--|--------------|------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| Total proportional-to-sales acquisition cost | 0 | 200,000 | 3,600,000 | 4,320,000 | 5,184,000 | 6,220,800 |
| Gross Profit | | 3,768,000 | 16,240,000 | 35,360,000 | 54,336,000 | 83,059,200 |
| SG&A Expense | | 192,000 | 1,920,000 | 3,840,000 | 5,760,000 | 8,640,000 |
| Wage Expense | 2,400,000.00 | 640,000.00 | 9,600,000.00 | 19,200,000.00 | 28,800,000.00 | 43,200,000.00 |
| Pre-tax Profit | | 2,936,000 | 4,720,000 | 12,320,000 | 19,776,000 | 31,219,200 |
| Corporate Tax (20%) | | 587,200 | 944,000 | 2,464,000 | 3,955,200 | 6,243,840 |
| Net Profit | 0 | 2,348,800 | 3,776,000 | 9,856,000 | 15,820,800 | 24,975,360 |
| จำนวนพนง.Support | | 8 | 40 | 80 | 120 | 180 |

| Discounted Cash Flow Evaluation | | | | | | |
|--|-----------|--------------|--------------|--------------|-------|--|
| | 2022F | 2023F | 2024F | 2025F | 2026F | |
| Initial Investment | 500,000 | | | | | |
| EBIT | | 2,936,000 | 4,720,000 | 12,320,000 | | |
| (-) Tax Expense | | 587,200 | 944,000 | 2,464,000 | | |
| Net Operating Profit After Tax (NOPAT) | | 2,348,800 | 3,776,000 | 9,856,000 | | |
| (+) Depreciation & Amortization | | 85,333 | 512,000 | 1,365,333 | | |
| (+/-) Change in Working Capital | - | - | - | - | | |
| (-) Capital Expenditure | | 256,000 | 1,280,000 | 2,560,000 | | |
| Total Free Cash Flow to Firm | -500,000 | 2,178,133 | 3,008,000 | 8,661,333 | | |
| Discounted Period | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Discount Factor (WACC) | 30% | 0.7692307692 | 0.5917159763 | 0.4551661356 | | |
| Net Present Value per Period | | 1675487.179 | 1779881.657 | 3942345.623 | | |
| Net Present Value (NPV) | 6,897,714 | | | | | |

| Estimate Main Expense | | |
|-----------------------|---------|-----------|
| | 1 Month | 1 Year |
| Team Cost | | |
| 8 Persons | 160,000 | 1,920,000 |
| Insurance | | 0 |
| Product Cost | | |
| Cloud & Server | 3,000 | 36,000 |
| Software License | | 0 |
| | | 0 |
| Total: | 163,000 | 1,956,000 |

| Estimate Other Expense | | |
|------------------------|---------|-----------------|
| List | Price | Note |
| Computer | 256,000 | Just first year |
| | | |

Target Customer



Medium to Large size Company

- มีกลุ่มพนักงานอายุ 40 - 65 ปีจำนวนมาก
- มีความต้องการที่แก้ไขปัญหา การใช้งาน อุปกรณ์ และเครื่องมือการทำงานในรูปแบบ remote working
- ต้องการทำให้พนักงานกลุ่มนี้ช่วงอายุดังกล่าว สามารถกลับมาทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากและเร็วที่สุด

Pricing Strategy

WFH Package :
3,000 THB
per user

สอนใช้งานโปรแกรมพื้นฐาน
สำหรับ WFH และ Calling
Support 3 ครั้ง ฟรี

Competitors



Old Help Desk Service

| Strengths & Core Competencies | Our Service | Old Help Desk Service |
|-------------------------------|--|---|
| Weakness & Gap | การสร้างเครื่องมือที่ต้องใช้ทรัพยากรมากทำให้ยังไม่ครอบคลุม | ไม่ได้ทำเครื่องมือเพื่อช่วยเหลือพนักงานไม่เก่งเทคโนโลยีและยังมีต้นทุนด้านคนเท่าเดิม |
| Price | 200 ต่อครั้ง 1000 ต่อโปรแกรม | 300 ไม่มีคิดเป็นต่อโปรแกรม |

Market Size

2,318,437 คน

จำนวนพนั้งงานออฟิศบริษัทขนาด
กลางและใหญ่
คน40-65 ปี

1,066,481 คน

จำนวนพนั้งงานออฟิศบริษัทขนาด
กลางและใหญ่
คน40-65 ปี
ในกทม. 46%

19,840 คน

จำนวนพนั้งงานออฟิศบริษัทขนาด
กลางและใหญ่
คน40-65 ปี
ที่เราจ่ายบริการให้ ภายในปี 2567

Marketing Communication

Awareness

PR NEWS

Email អ៊ូយោនរាជការ

Website អ៊ូយោនរាជការ

Online Press Conference

Estimated Budget :

100,000

Consideration

Customer Service Channel
Line & Facebook

Our Website

SEO and SEM

Estimated Budget :

150,000

Conversion

Call to action
Email

Line Group
ភាគអ៊ូយោន
រាជការ

Estimated Budget :

50,000

MarCom Strategy : PR campaign กับหน่วยงานราชการ

KeyTech ช่วย ราชการ

Campaign Idea : เราจะไปขายตัวเองให้หน่วยงานราชการ เพราะเป็นตลาดที่มี Potential และได้รับผลกระทบในการทำงาน โดยเราจะเสนอบริการให้กับหน่วยงานราชการใช้ฟรี ในระยะเวลา 3 เดือนแรก

Obj : gain 5% active users from 1.7 ล้านคนที่รับราชการทั่วประเทศ โดยมีเป้าหมาย 85,000 คน

Target Audience : ข้าราชการ และ รัฐวิสาหกิจ ที่มีอายุ 40 - 65 คนที่ต้องการที่จะเรียนรู้รูปแบบการทำงานที่เปลี่ยนไปในช่วง Work from home

Customer Journey : Awareness : เห็นผ่าน PR news , ข่าวจากที่ทำงาน , wom

Key Message : KeyTech เคียงข้างหน่วยงานราชการ พร้อมแก้ปัญหาการทำงาน Work From Home ฟรี!

Awareness : PR news : ไทยรัฐ, TopNews , มติชน , Thai Pbs ,

Email หน่วยงานราชทั้งหมด , Facebook Page หน่วยงานราชการ , Website ราชการที่ทำงาน , Online Conference : จัด Conference Online โดยการเชิญชื่อมวลชนต่างๆ เข้า Zoom เพื่อเขียนข่าว ส่งจดหมายเชิญ ไปให้สื่อต่างๆ ที่เข้าร่วม

Consideration : Customer Service channel (FB,Line) คือ Announce และ ตอบกลับข้อมูลเกี่ยวกับบริการที่ผู้โภคต้องการทราบ ,
Informative content in our website หน้าเพจ About us , SEM Keywords - KeyTech คืออะไร , KeyTech ใช้งานอย่างไร , KeyTech ช่วยราชการ ,
KeyTech ราชการ , ใช้ zoom , การใช้ zoom ในคอม , microsoft team ใช้งานอย่างไร

Conversion : Email Marketing : ส่งผ่านรายการอีเมล์ที่ได้รับจากหน่วยงานราชการ , Line Group หน่วยงานราชการ ใส่ Content ตรงนี้

Retention :Free Email Subscription : ในการนำเสนอ Product และข่าวสารในอนาคต

| | Our Service | Old Help Desk Service |
|-------------------------------|---|--|
| Strategic Direction | พัฒนาเครื่องมือเพื่อช่วยให้ พนังงานที่ไม่เก่งเทคโนโลยี สามารถ Work from home ได้อย่างประสิทธิภาพ | ขายแรงงาน Customer Support ให้บริษัทด้วยการช่วยเหลือด้านเทคโนโลยี |
| Target market | บริษัทกลางและใหญ่ | บริษัทกลางและใหญ่ |
| Strengths & Core Competencies | ออกแบบทั้งเครื่องมือและบุคคลเพื่อช่วยให้คนไม่เก่งเทคโนโลยี 40-65 ปี สามารถใช้งานโปรแกรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ | บุคคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ |
| Weakness & Gap | การสร้างเครื่องมือที่ต้องใช้ทรัพยากรมากทำให้ยังไม่ครอบคลุม | ไม่ได้ทำเครื่องมือเพื่อช่วยเหลือพนังงานไม่เก่งเทคโนโลยี แต่ยังมีต้นทุนด้านคนเท่าเดิม |
| Go to market Approach | สร้างระบบให้ใช้ฟรีในส่วนของโปรแกรม ใช้ข้อมูลและความน่าเชื่อถือของจำนวนคนใช้งานเป็นจุดขายให้กับบริษัทต่างๆ ที่มีพนังงานไม่เก่งเทคโนโลยี ว่าเราช่วยได้ | ขาย Man-hours แทนการจ้างพนังงานประจำ |
| Price | 200 ต่อครั้ง 1000 ต่อโปรแกรม | 300 ไม่มีคิดเป็นต่อโปรแกรม |

Market Size

2,318,437

จำนวนพนักงานอฟิศบริษัทขนาด
กลางและใหญ่
คน40-65 ปี

1,066,481 คน

จำนวนพนักงานอฟิศบริษัทขนาด
กลางและใหญ่
คน40-65 ปี
ในกทม. 46%

10,240

จำนวนพนักงานอฟิศบริษัทขนาด
กลางและใหญ่
คน40-65 ปี
ที่เราจะขายบริการให้

