



ความเสียหายทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น สำหรับธุรกิจ “เครื่องดื่มแอลกอฮอล์” เมื่อช่องทางจำหน่ายสำคัญอย่างร้านอาหาร ผับ บาร์ สถานบันเทิงหรือ On-Premise ถูกปิดตายร่วมปี ไม่สามารถให้บริการได้ เปิดได้ระยะสั้น แต่เจอการแพร่ระบาดของโควิด-19 รอบใหม่ ลากยาวจนถึงปัจจุบัน

ช่องทาง On-Premise มีสัดส่วนราว 55-60% ของการขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ส่วนห้างค้าปลีก ร้านค้าทั่วไปหรือ Off-Premise มีสัดส่วนน้อยกว่า ขณะที่พฤติกรรมการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จะเกิดก็ต่อเมื่ออยู่นอกบ้าน สังสรรค์ มีกิจกรรมอีเว้นท์ แต่เมื่อไม่สามารถทำได้ เม็ดเงินในตลาดจึงสูญหายไปเรื่อยๆ

ธนากร คุปตจิตต์ เลขาธิการสมาคมธุรกิจเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ไทย ฉายภาพปี 2563 ธุรกิจเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ทั้งสุรา เบียร์ ไวน์ สุรานำเข้าฯ มีมูลค่าตลาดหายไปรวม 70,000 ล้านบาท จากปี 2561-2562 ที่มีมูลค่าระดับ 3.7 แสนล้านบาท ตัวเลขดังกล่าวสาหัสแล้ว เมื่อเผชิญการระบาดของโรคโควิด-19 รอบ 3 ตลาดถูกซบเซา ยิ่งกว่าเดิม คาดว่าจะหายไปอีก 30% หรือราว 60,000 ล้านบาท เหลือ 2.4 แสนล้านบาท

ฆ่าตัวตาย : ตัวเลขคนไทยปลิดชีพ ตัวเองได้ระดับขึ้นระหว่างการระบาด ของโควิด-19

5 กรกฎาคม 2021



ข่าวเด่น

โควิดระบาด
ทำบุญ
เมื่อ 3 ชั่วโมง

ศบค. คาด
หมื่นรายต่อ
13 สิงหาคม 2

ดาลัยันไกล
นานาชาติ

MADOMUN



singer



visitor1



visitor2



visitor3



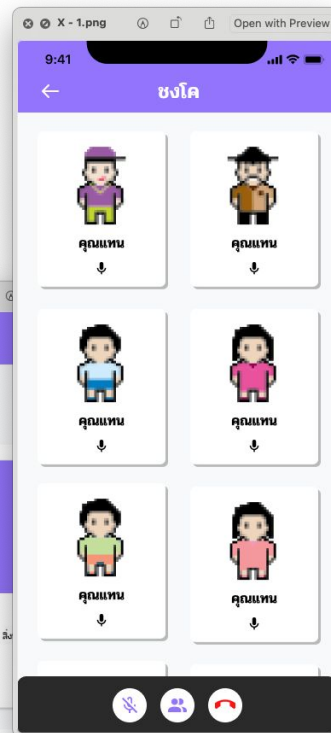
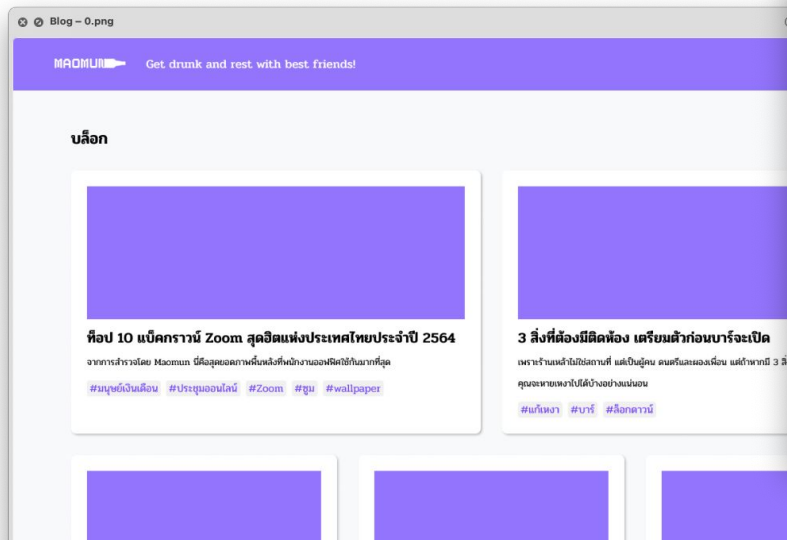
visitor4



visitor5



visitor6



Pain points

Owner

- 1 **Going online is hard for bars**
- 2 **Revenue dropped down to 0**
- 3 **Disconnected with customers**



Pain points summary

Users

- 1 Missing pre-covid social interaction
- 2 Stressed due to covid situation (overworking/unemployment)
- 3 No real way of interacting with others



User Persona

Shops

- 1 สถานที่นั่ง ย่านกรุงเทพที่เป็นที่นิยม
- 2 ถูกปิดไปในช่วงโควิด
- 3 พยายามหาทางหารายได้อื่นๆ เช่นเปิดร้านอาหาร
- 4 ยินดีที่จะปรับตัวไปกับสถานการณ์
- 5 มีทักษะด้านการทำ Online Content



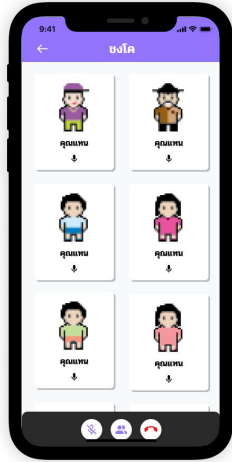
User Persona

Users

- Software engineer
- 26 y/o
- Single
- 2-3 times month
- ปกติไป Jazz Bar ทำงานไปร้านอาหาร
- ครั้งละประมาณ 1000
- Objective ไปหาเพื่อน / ไปคนเดียวเวลาใช้เวลา
กับตัวเอง
- Prefer Diplomat Bar
- Online Drinking เคยลอง
- Interested in our ideas



Solution



Create your virtual bars

Choose your own music, entertainment, and goods



Simulate real experience

With immersive interaction with other customers



Monetization options

Provide new sources of income for owners

Market Validation



9 Hrs 1 Min

Is how much Thais spent
on internet everyday



80k

Thai service based
SMEs closed down

Market Size Users



The chart consists of three concentric circles of decreasing size from left to right, representing a funnel. The largest circle on the left is purple and contains the text '3 Million'. The middle circle is blue and contains '860k'. The smallest circle on the right is light blue and contains '30k'. Below each circle is a label and a descriptive sentence.

3 Million

Total Available Market

Total Matching Customers
according to persona

860k

Serviceable Available Market

Total customers in Bangkok

30k

Serviceable Obtainable Market

Total Customer acquired during 6
months launching plan

Business Model: Users



1.5k Users

Amount

Assuming 5% of 30k total users bought premium from shops



192 THB

Price

Subscription 80 thb month, subscribe for 1 shop for a year

Commission 20%



288k THB

Revenue

Considering only 1 subscription per person on the cheapest package

Market Size Shops



80,000

The infographic consists of three circles of decreasing size from left to right. The first circle is purple and contains the number 80,000. The second circle is blue and contains the number 8000. The third circle is light blue and contains the number 50. Below each circle is a label and a descriptive sentence.

Market Segment	Count	Description
Total Available Market	80,000	Total Service entertainment SME
Serviceable Available Market	8000	Total shops in Bangkok
Serviceable Obtainable Market	50	Total shops acquired during 1 years launching plan

Total Available Market

Total Service entertainment
SME

8000

Serviceable Available Market


Total shops in Bangkok

50

Serviceable Obtainable Market

Total shops acquired during 1
years launching plan

Business Model: Owners




20 Users

Amount

Assuming 40% of bought premium subscription

X




18,000 THB

Price

Subscription 1500 thb month, subscribe for for a year

=



360k THB

Revenue

Based on 1 year calculation

Other Revenue Stream

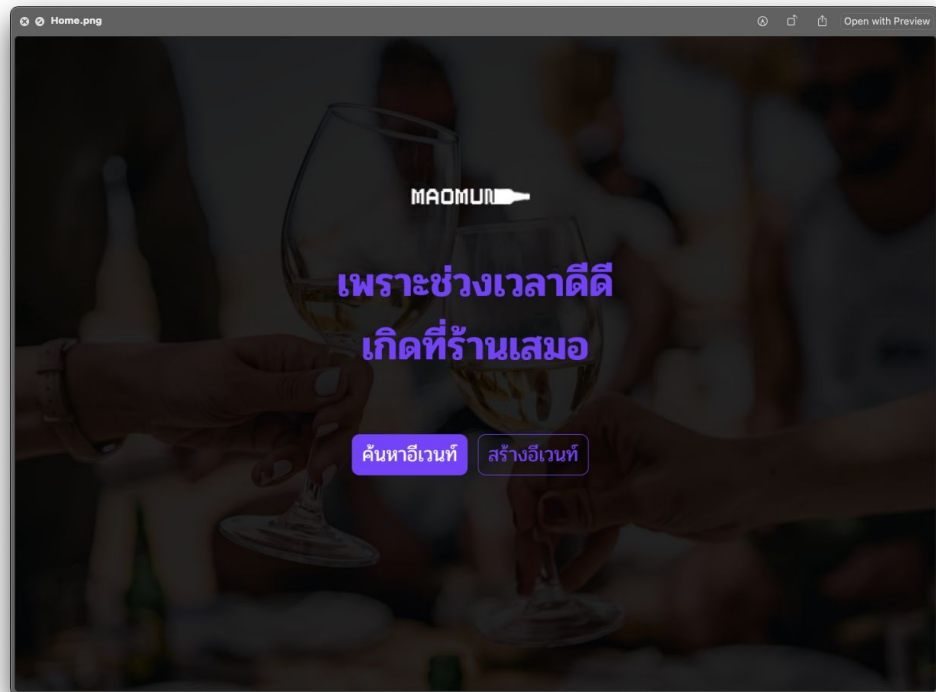


Mini Games
Sales



Merchandise Sales

Product



สร้างอีเวนท์

1

รายละเอียดอีเวนท์

2

ข้อมูลห้อง

3

สินค้า



ชื่ออีเวนท์

ชื่ออีเวนท์

วันเวลา

15-09-2021 16:00

รายละเอียด

รายละเอียด

ถัดไป

สร้างอีเวนท์

1

รายละเอียดอีเวนท์

2

ข้อมูลห้อง

3

สินค้า

เลือกขนาดห้อง



สี

URL

เลือกสี



ถัดไป



สร้างอีเวนท์

1

รายละเอียดอีเวนท์

2

ข้อมูลห้อง

3

สินค้า

เพิ่มสินค้า



เพิ่มสินค้า

เพิ่มจำนวนสินค้าและกดปุ่มเพิ่มจำนวนสินค้า

ราคา

ราคาต่อห้องรวม

บาท

จำนวน

จำนวน

เงิน

บันทึก

							Reached Users	Conversion	Total registered
Pre-launch									
Month	Aug			Sep					
Weeks	3	4	1	2	3	4			
Total Reach							45950	0.03	1378.5
- Daily Blogging							1250		
Channel:									
-Website							50		<div></div>
-FB							500		<div></div>
-IG							500		<div></div>
-Line Open Chat							100		<div></div>
-Twitter							100		<div></div>
E-mail Marketing x100 Weekly							600		
FB ads for promoting Content							42000		
//Daily Budget 100 * 42 days									
DM Linkedin x 100 weekly							600		
Tiktok Content x 3 weekly (Out source)							250		
**Each channel will contain pre-regis link									

Go to Market Plan



มี User

อย่างน้อย 30,000 คน จากการ Promote ผ่านทางช่องทางสื่อ Online, ร้านประจำต่างๆ และ Influencer โดยมีการกระตุ้นให้ User เห็นประจำ

มี Partnership

อย่างน้อย 20 ร้าน โดยเสนอ การเป็น VIP ตลอดระยะเวลา 6 เดือนแรกและ Promote สื่อผ่านช่องทางร้านที่เป็น Patnership



1 Year

ทำการดึงกลุ่มลูกค้าใหม่จากการอย่างต่อเนื่อง มีการจัดกิจกรรมพิเศษในทุกๆเดือน และ ฉลองครบรอบ 1 ปี เพื่อสร้าง Trust, Engagement และ เกิดเป็นประสบการณ์ที่ดีให้กับ User

มี Partnership เพิ่มขึ้นอย่างน้อย 50 ร้าน จากการสร้าง Community สถาบันทั้งจาก Offline สู่ Online อย่างเต็มรูปแบบ พร้อมพัฒนาต่อ เพื่อรับกับเหตุการณ์ที่กลับมาสู่ภาวะปกติ












2 Years

เป็นที่ยอมรับในเหล่า User ถูกยอมรับเป็นหนึ่งในทางเลือกของการเป็น Online Entertainment มีจำนวน User กว่า 40,000 คน

มี Partnership ทั่วทั้งพื้นที่ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 439 บาร์ ในรูปแบบออนไลน์ และ เริ่มจัดกิจกรรมแบบออฟไลน์ เพื่อกระตุ้น User เกิด Brand Loyalty

COMPETITION

	สถาบันเทিং	Community	Game	Media	Privacy	Event
Maomun						
FB live						
Line group						
Gather town						
Zoom						
ร้านเหล้า Offline						

Back up

Business Model and Premium benefit

Revenue Model

1. % Charged from non premium owners

- From paid event (มีนักร้อง Donate / Merchandise Accessories/clothing/sticks/recipe Ingredient pack)
- หัก xx%

2. Subscription from Premium owners

- ฟังก์ชัน Private table
- Quarterly free game pack
- ไมโดนหัก%

3. Game options available for purchase

- OG game
- Open source free listing, charged% from sales

4. Shops subscription

- Exclusive Advanced booking period for a week
- Avatar พิเศษ + Emoji พิเศษประจำร้าน

5. Game sales percent



ข่าวในพระราชสำนัก **เกาะติด COVID-19** > การเมือง > เศรษฐกิจ > หุ้น-การเงิน > บริหารการเงิน > ในประเทศ > ภูมิภาค > ต่างประเทศ > การศึกษา >

ไลฟ์สไตล์ > กีฬา > บันเทิง > INTERNATIONAL > นวัตกรรม > ดนตรี > ประเพณี > โพล —สำรวจความเห็น > แดงหนังสือ > อื่นๆ >



หน้าแรก > เศรษฐกิจ > หักร้านอาหาร...

เศรษฐกิจ

หักร้านอาหารแจ้ง 5 หมื่นราย ตกงาน 5 แสนคน เพราะ มาตรการรัฐยังไม่ทั่วถึง

วันที่ 3 มิถุนายน 2564 - 05:38 น.



Facebook



Twitter



LINE



Copy Link

มติชนกรุ๊ป

ข่าวสด ประชาชาติธุรกิจ สุดสัปดาห์ ศิลปวัฒนธรรม
เทคโนโลยีชาวบ้าน เส้นทางเศรษฐกิจ สำนักพิมพ์มติชน ศูนย์ข้อมูลมติชน
มติชนอคาเดมี่ Khaosod English Matichon Investor Relation
ร่วมงานกับเรา.

ติดตามเรา



Maomun - เมามัน

1 ชม. · 🌐



What's Maomun about?

Maomun (เมามัน) แพลตฟอร์มออนไลน์ที่จะมาตอบโจทย์กลุ่มกิจการร้านอาหารกลางคืน ให้มีโอกาสกลับมาประกอบกิจการได้อีกครั้ง และยังตอบโจทย์ต่อชาลยที่ห่างหายจากการปาร์ตี้มานาน

โดยสิ่งที่สามารถเกิดขึ้นบนแพลตฟอร์มนี้ คือการสร้างพื้นที่ให้ผู้เปิดกิจการร้านอาหารกลางคืนให้สามารถคิดและนำเสนอคอนเทนต์ จากประสบการณ์ส่วนตัว ในการให้บริการร้านอาหารกลางคืนให้ตอบโจทย์ต่อความต้องการของลูกค้าเก่า ที่โยยหาการสังสรรค์ ซึ่งในเมามัน ผู้ใช้บริการสามารถเลือกร้านตามความชอบ ทั้งยังเลือกโต๊ะ หรือเพื่อนร่วมโต๊ะในการเข้าไปสังสรรค์ พุดคุย และสนทนา ประกอบกับการรับชมคอนเทนต์ผ่านการรียดแคสต์ ที่เจ้าของกิจการได้จัดไว้ให้รับชม

และหวังว่าเราจะเจอกันเร็วๆ นี้ ที่ [#Maomun](#)

[#เมามัน](#) [#มันได้ทุกที่](#)





Maomun - เมามัน

1 ชม. · 🌐

...

เกิดอะไรขึ้นกับร้าน xxx !

ไม่ใช่อย่างที่คิด แต่ร้านโปรดของคุณกำลังไปสู่ที่ใหม่ ที่ใครๆ ก็เข้าถึงได้
แล้วเจอกัน

ที่ #เมามัน #มันได้ทุกที่ #Maomun





Maomun - เมามัน

บาร์

 **ติดตาม**