

บุครราชสีมา: เมืองแห่งประสบการณ์ ที่ทุกการเดินทางสร้างคุณค่า

วิสัยทัศน์: เปลี่ยนทุกการมาเยือนของนักท่องเที่ยว, ทุกการซื้อสินค้าท้องถิ่น, และทุกการมีส่วนร่วมในกิจกรรมชุมชน...

...ให้กลายเป็นการขับเคลื่อน "เศรษฐกิจฐานราก" ของ kra อย่างยั่งยืนและวัสดุได้

นี่คือข้อเสนอในการสร้าง "**โครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจดิจิทัล**" (Digital Economic Infrastructure) เพื่อปลดล็อกศักยภาพของจังหวัด



แต่ปัจจุบัน... เรากำลังเผชิญกับความท้าทายที่มองไม่เห็น

Economic Leakage (เงินรั่วไหล)

เบ็ดเงินจากการท่องเที่ยวส่วนใหญ่
ไหลสู่ธุรกิจระดับชาติ ไม่ได้หมุนเวียน
ในเศรษฐกิจชุมชนอย่างแท้จริง

Disconnected Ecosystem (ขาดการเชื่อมต่อ)

ผู้ประกอบการรายย่อย, OTOP, และ
วิสาหกิจชุมชน ขาดเครือข่ายมือถือกัน
ที่จะแข่งขันกับแพลตฟอร์มขนาดใหญ่



Gap ในการวัดผล (วัดผลไม่ได้)

อบจ. ลงทุนจัดอีเวนต์และแคมเปญ
แต่ไม่สามารถวัดผลลัพธ์ทาง
เศรษฐกิจที่แท้จริง (ROI) ได้

Engagement Deficit (ขาดการมีส่วนร่วม)

ไม่มีช่องทางสื่อสารและสร้าง
ปฏิสัมพันธ์โดยตรงกับประชาชนและ
นักท่องเที่ยวที่กรุงประสิกธิกาพ

คำตอบคือ KueKan: ไม่ใช่แค่แอป แต่คือ "โครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจดิจิทัล"



KueKan คือระบบนิเวศดิจิทัลที่เชื่อมโยงทุกคนเข้าด้วยกันผ่าน Gamification ที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล เพื่อเป้าหมายเดียว: "เปลี่ยนทุกกิจกรรมให้เป็นเม็ดเงินที่หมุนเวียนในโคราช"



สำหรับประชาชน/นักท่องเที่ยว
สนับสนุนกิจกรรม (Missions)
ท่องเที่ยวและสะสมแต้ม



สำหรับร้านค้าท่องถิ่น
มีเครื่องมือดึงดูดลูกค้า
และเพิ่มยอดขาย

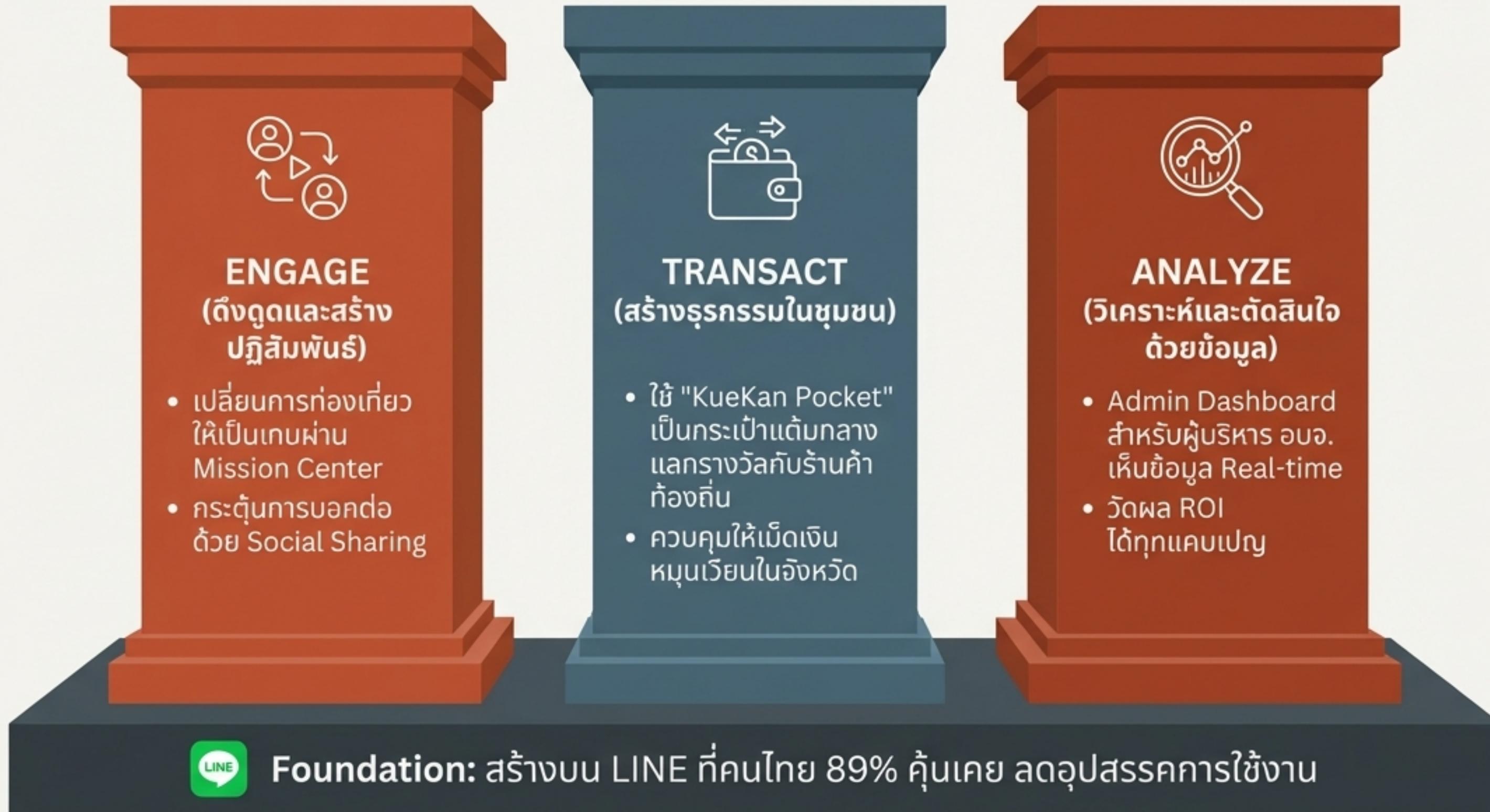


สำหรับ อบจ.
บริหารแคมเปญและ
วัดผลได้แบบเรียลไทม์

สอดคล้องโดยตรงกับยุทธศาสตร์หลักของ อบจ. นครราชสีมา

ยุทธศาสตร์ อบจ.	 ด้านเศรษฐกิจ (Soft Power & Tourism)	 ด้านคุณภาพชีวิต (Smart People)	 Smart City (Data-Driven Governance)	 เศรษฐกิจฐานราก (Community Economy)
บทบาท KueKan	ดึงดูดนักท่องเที่ยว สู่เมืองรองและ กิจกรรมหลัก	ส่งเสริมพฤติกรรม เชิงบวกผ่านการกิจ	เป็นแพลตฟอร์ม Big Data เพื่อการ ตัดสินใจ	สร้างช่องทางขาย และโปรโมตให้ OTOP/SME
KPI ที่วัดผลได้	จำนวน Check-in ในแหล่งท่องเที่ยว รอง +35%	จำนวน Mission ที่สำเร็จ +200%	สร้างข้อมูลเชิงลึก 50,000+ data points/เดือน	GMV ร้านค้า OTOP ในระบบ +40%

กลไกการทำงาน: ขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลด้วย 3 เสาหลัก



สร้าง The Flywheel Effect: ยิ่งใช้ ยิ่งจอด ยิ่งสร้างคุณค่า



More Missions & Events:

อบจ. สร้างแคมเปญและการกิจใหม่ๆ



More User Engagement:

ประชาชนและนักท่องเที่ยวเข้าร่วมมากขึ้น



More Data Collection:

ระบบเก็บข้อมูลพฤติกรรมเชิงลึก (เส้นทาง, การใช้จ่าย)

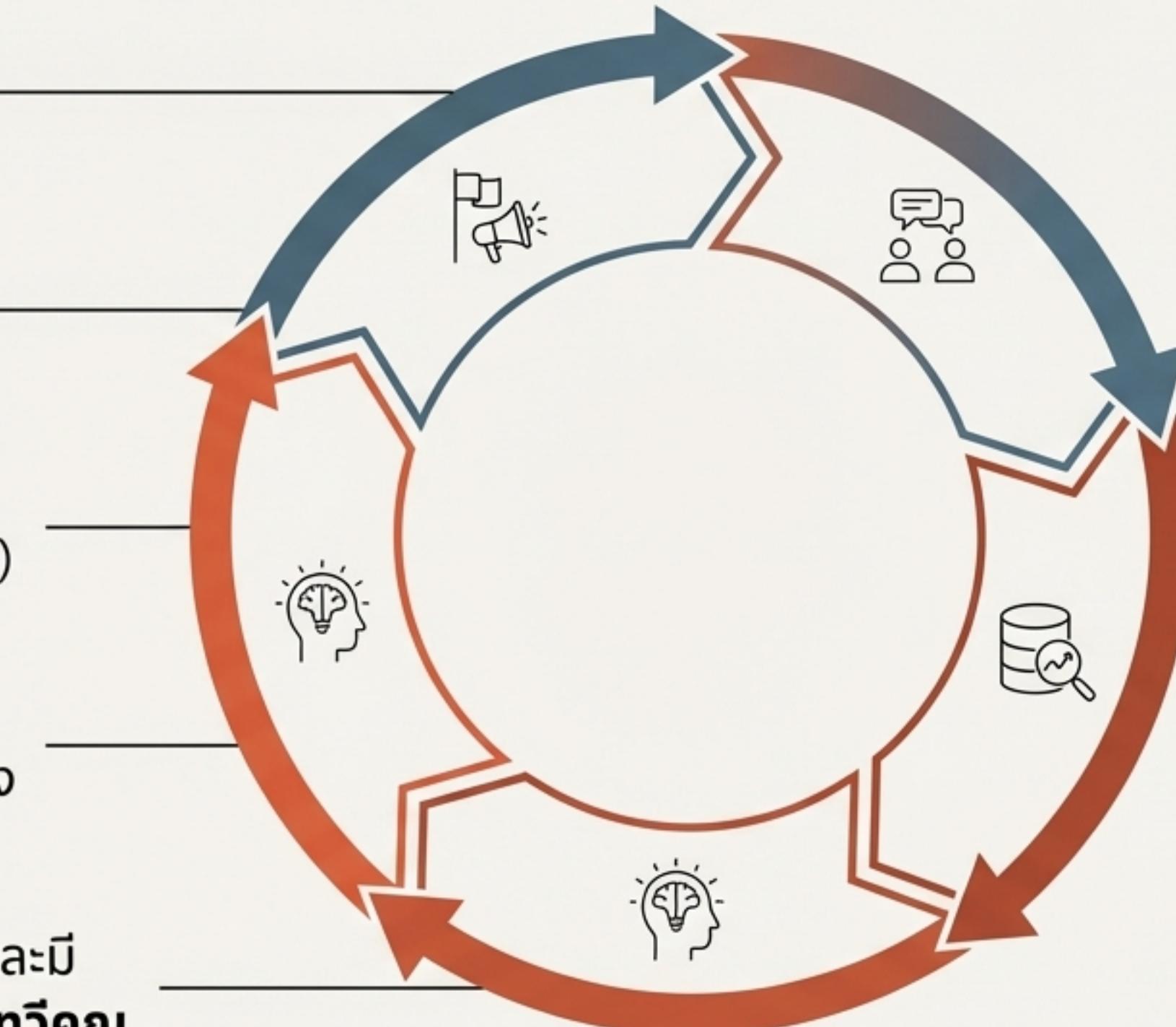


Better Insights & Targeting:

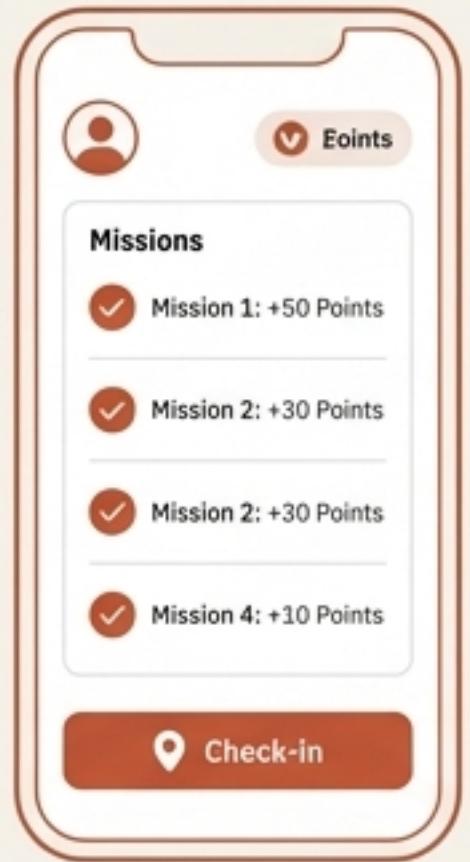
อบจ. ได้ข้อมูลไปวิเคราะห์และเข้าใจความต้องการจริง



(Loop Back) นำไปสู่การสร้างแคมเปญที่ตรงใจและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น → **Engagement** เพิ่มขึ้นแบบทวีคูณ

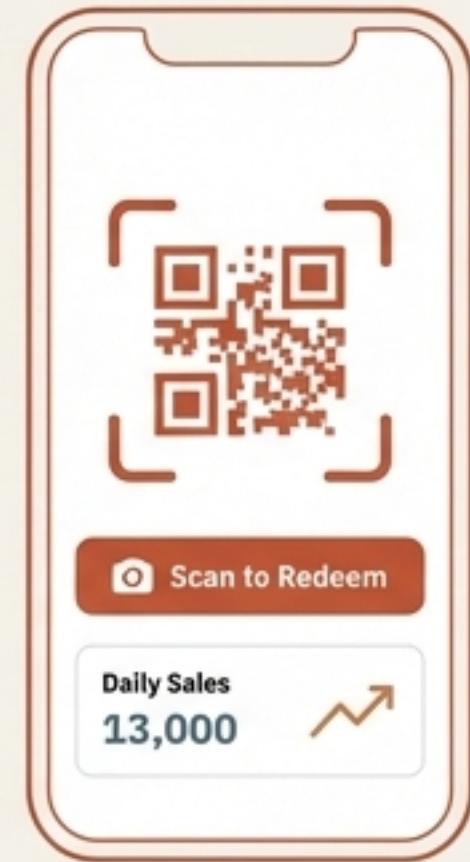


ภาพรวมสถาปัตยกรรม: 3 ส่วนประกอบหลักของระบบบิวีศ KueKan



Component 1: Customer Mobile Site

- สำหรับประชาชนและนักท่องเที่ยว
- เข้าถึงผ่าน LINE ไม่ต้องติดตั้งแอป
- ทำการคิว, เช็คอิน, ดูแต้ม, และขอรางวัล



Component 2: Partner Mobile Site

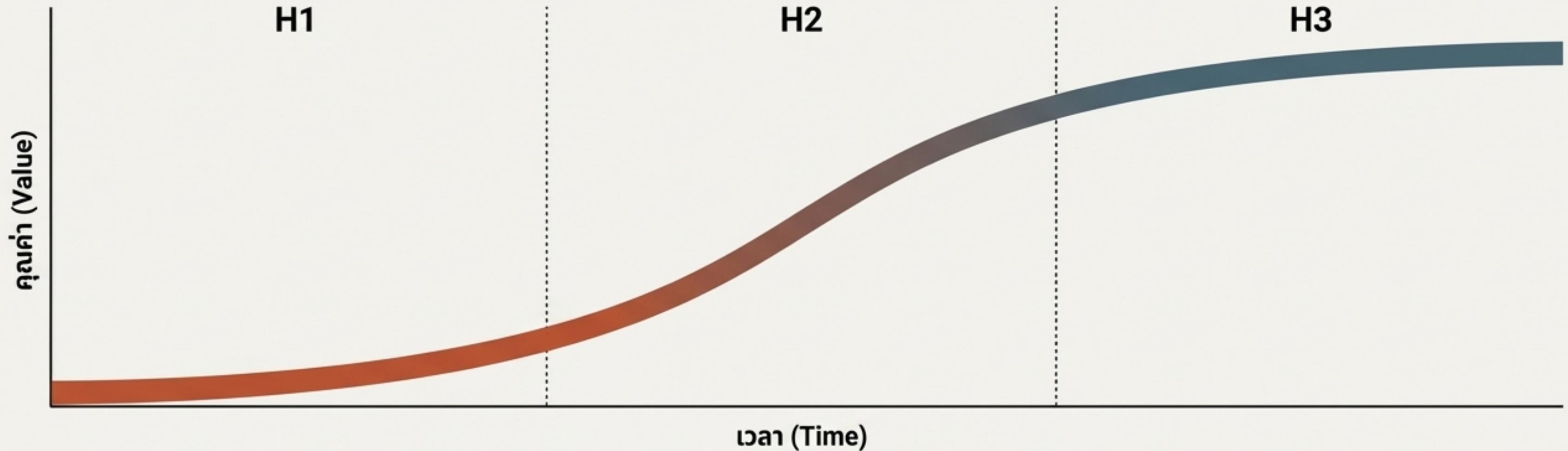
- สำหรับร้านค้า OTOP, ร้านอาหาร, โรงแรม
- เครื่องมือให้คะแนนและตัดสิทธิ์ลงกรุงวัลผ่าน QR Code
- Dashboard สรุปยอดขายรายวัน



Component 3: Admin Console (The Command Center)

- สำหรับเจ้าหน้าที่ อบจ.
- สร้างแคมเปญ, กำหนดพื้นที่ Check-in, จัดการของรางวัล, และดูรายงาน ROI แบบ Real-time

เส้นทางสู่คุณค่า: แผนพัฒนา 3 ระยะ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน



Horizon 1: Fix the Basics (MVP Foundation)



Timeline: 16-20 สัปดาห์

Objective: เปิดตัวระบบหลักที่พร้อมใช้งานจริง (Customer, Partner, Admin) ครอบคลุมฟังก์ชันที่จำเป็นทั้งหมด

Horizon 2: Differentiate (Scale & Optimize)



Timeline: เดือนที่ 7-12

Objective: ขยายฐานผู้ใช้และพัฒนาระบบวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูง, และเชื่อมต่อ กับโปรแกรมอื่นๆ

Horizon 3: Innovate (New Business Models)



Timeline: ปีที่ 3+

Objective: ต่อยอดสู่รูปแบบธุรกิจใหม่ เช่น Pay with Points, AI Personalization, และ การขายระบบเป็น White-label Solution

สิ่งที่จะได้รับในเฟสแรก (Horizon 1): ระบบที่พร้อมใช้งานจริงใน 20 สัปดาห์

Core Deliverables

- ✓ Customer Mobile Site
 - ✓ Login ผ่าน LINE, Mission Center (4 รูปแบบ), KueKan Pocket, ระบบแಲกรางวัล, Tier System
- ✓ Admin Console
 - ✓ Real-time Dashboard, ระบบจัดการการคิจ, Geofence Manager, ระบบจัดการของรางวัล, ระบบตรวจสอบการทุจริต (Fraud Detection)
- ✓ Partner Mobile Site
 - ✓ QR Scanner (ให้เต็ม/แลกรางวัล), Dashboard สรุปยอด
- ✓ Infrastructure & Support
 - ✓ развертывание on Google Cloud Platform
 - ✓ Training สำหรับทีม อบจ. และพันธมิตร
 - ✓ 90-day Warranty แก้ไขบัคหลังเปิดใช้งาน

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง: ปลดล็อกศักยภาพทางเศรษฐกิจให้โคราช 180-250 ล้านบาทต่อปี

Projected Annual Impact (Year 3)



+217.8
ล้านบาท

จากการเพิ่มขึ้นของรายได้
ท่องเที่ยว

(นักท่องเที่ยวใช้จ่ายมากขึ้น,
อยู่นานขึ้น, และกลับมาซ้ำ +300%)



+118.4
ล้านบาท

ยอดขาย (GMV) ที่เพิ่มขึ้น
ของผู้ประกอบการท้องถิ่น

(ผ่านการแลกรางวัลและโปรโมชัน
ในระบบ)



+105
ล้านบาท

มูลค่าทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น
จากการจัดอิเวนต์

(โปรโมตและดึงดูดผู้เข้าร่วมงาน
ได้มากขึ้น +80-100%)

ผลตอบแทนการลงทุน (ROI): การลงทุนที่คุ้มค่าที่สุดเพื่ออนาคตของจังหวัด

3,347%

Return on Investment (ROI)

การวิเคราะห์ผลตอบแทนสะสม 3 ปี:

- Total Investment (3 ปี): 19,200,000 บาท
- Total Value Created (3 ปี): 662,000,000 บาท

Payback Period (ระยะเวลาคืนทุน): **เพียง 6-8 เดือน**

Key Insight: ผลตอบแทนสูงกว่าการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานทั่วไป (ที่ 100-200%)
หลายสิบเท่า และสามารถวัดผลได้จริงผ่าน Dashboard ตั้งแต่เดือนแรก

ข้อเสนอการลงทุน: แพ็คเกจเริ่มต้นเพื่อสร้างอนาคตเศรษฐกิจโคราช

Recommended Package: MVP + 1-Year Operations

Component	Description	Investment (บาท)
Development (MVP)	พัฒนาระบบหลัก (Horizon 1) ใน 16-20 สัปดาห์	5,000,000
Operations (Year 1)	ค่า Server, Support, และ การดูแลระบบ 1 ปี	1,800,000
Contingency (15%)	งบประมาณสำรองสำหรับ การปรับเปลี่ยน	1,020,000
Total		7,820,000

Payment Milestones:

- 30% - عند توقيع العقد
- 20% - หลังอุบัติ Design
- 30% - เมื่อส่งมอบระบบเพื่อทดสอบ (UAT)
- 15% - เมื่อเปิดใช้งานจริง (Go-Live)
- 5% - หลังสิ้นสุดระยะเวลา 90 วัน

ทำไมต้อง DOS: พันธมิตรที่ใช่ กับประสบการณ์ที่เชื่อถือได้



Proven Track Record

- **12+** ปี ในการพัฒนาซอฟต์แวร์ ระดับ Enterprise
- **100+** โครงการ ที่ประสบความสำเร็จ
- ทีมงานผู้เชี่ยวชาญกว่า 30 คน



Relevant Experience

- **Ally Sky Rewards (CDC):** พัฒนา Loyalty Platform ที่มีกลไกคล้าย KueKan
- **Big C Loyalty:** บริหารจัดการระบบ แต้มและของรางวัลสำหรับผู้ใช้กว่า 500,000 คน
- **SCG Group, CP ALL, Central Group:** พันธมิตรที่ไว้วางใจใน โครงการสำคัญ



Our Commitment

เราเข้าใจพฤติกรรมผู้ใช้ชาวไทย (LINE-first), มีเทคโนโลยีที่กันสมัย, และรับประกันผลงานเพื่อความสำเร็จของโครงการ

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ: การทำงานร่วมกันระหว่าง อบจ. และ DOS

Critical Success Factors



1. **Executive Sponsorship:** การสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงและการจัดตั้งคณะกรรมการ



2. **Partner Recruitment:** อบจ. ช่วยประสานงานและดึงร้านค้าท้องถิ่นเข้าร่วม (เป้าหมาย 50 ร้านค้าก่อนเปิดตัว)



3. **Marketing Support:** งบประมาณและการใช้ช่องทางสื่อของ อบจ. เพื่อประชาสัมพันธ์



4. **Data Governance:** การกำหนดนโยบายการใช้ข้อมูลที่โปร่งใสและสอดคล้องกับ PDPA

Resources Required from PAO



Project Manager: ประสานงานหลัก



Marketing Lead: ออกแบบแคมเปญ



Content Team: สร้างสรรค์เนื้อหาการกิจ/ของรางวัล

ការពិនៃទំនាក់ទំនង: រំលែកទីផ្សារសម្រាប់ការបង្កើតបច្ចុប្បន្ន



Summary of Value

KueKan คือการลงทุนที่เปลี่ยน "ความรู้สึก" ให้เป็น "ตัวเลขที่วัดผลได้", เปลี่ยน "เงินรัวๆ" ให้เป็น "เงินหมุนในชุมชน", และสร้าง "เต้มต่อ" ให้ธุรกิจท้องถิ่น

Recommended Action Plan

- 

1. Week 1-2: อนุมัติงบประมาณและลงนามในสัญญา



2. Week 3-4: ประชุมเปิดโครงการ (Kickoff) และทำ Workshop เก็บ Requirement



3. Week 5-8: เริ่มกระบวนการออกแบบ (UI/UX) และเตรียมการดึงพันธมิตร

"Reimagining Korat's Economy, One Mission at a Time"

ຈົກກະຕິ ສ້າມວັງສີ (ເຕື່ອ)

088-622-2488 | jakapong@digitalmedia.co.th
Digitalmedia Outsource Solution Co., Ltd.