

KueKan (คือกัน)

แพลตฟอร์มดิจิทัลเพื่อยกระดับระบบบิเวศรุกิจโคราช

เพราะเราแข็งแรงกว่า เมื่อเรายูด้วยกัน



DOS

เรื่องราวที่เราเห็น และความเจ็บปวดที่ซ่อนอยู่ในโคราช



SME เจ้าของร้าน (พี่แนน)

“ร้านใหญ่เขามีแอป มีพ้อยก์ มีโปร...
เราร้านเล็กๆ จะทำแบบนั้นได้ยังไง^{ค่าทำแอปเดียว ก็หลักแสนแล้ว}”

- ไม่มีงบทำ CRM หรือระบบสะสมแต้ม
- โปรใบชั่นไปมีครั้ง
- ไม่มีอ้อมูลลูกค้า
- ถูกลิบในแคมเปญใหญ่ของจังหวัด



ผู้บริโภคชาวโคราช (น้องมีนก)

“แต้มเยอะมาก บัตรแต่ละร้าน^{แล้วบูนนี่...} สุดท้ายแต้มหมดอายุหมด^{เลยกลับไปใช้แค่ที่คุ้นเคย}
^{ทั้งๆ ที่อยากสนับสนุนร้านคนโคราช”}

- แตับตันจะจ่าย ให้ไม่ทัน
- ไปรู้ว่าร้านไหนมีเดลดีๆ
- ไปมีแรงจูงใจเพิ่มในการสนับสนุนร้านค้าท้องถิ่น



หอการค้าฯ และผู้จัดงาน (คุณสมชาย)

“จัดงาน Korat Mega Sale งบหลายล้าน^{พ่อจับงานก็จบ ไม่มีข้อมูล...} SME สมาชิก^{บ่นว่า ‘ผลประโยชน์ไปอยู่แต่ห้างใหญ่’}
^{เรารายกช่วย แต่ไม่มีเครื่องมือ”}

- จัดงานแล้วไม่มี Data, ไม่มี Customer Retention
- SME สมาชิกได้ประโยชน์น้อย
- ไม่มีเครื่องมือเชื่อมโยงสหกิจเข้าด้วยกัน

KueKan ไม่ใช่แค่ “แอป” แต่คือ “โครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล” สำหรับทุกคน

The Old Way (แบบเดิม)

แต่ละร้านสร้างระบบของตัวเอง
เหมือนคนรวยเท่านั้นที่มีไฟฟ้าใช้ในบ้าน



The KueKan Way (คือกัน)

หอการค้าสร้าง “ไฟฟ้าสาธารณะ” ทางดิจิทัล ทุกร้านแค่
“เสียบปลั๊ก” ก็มีเครื่องมือที่เท่าเทียมกัน



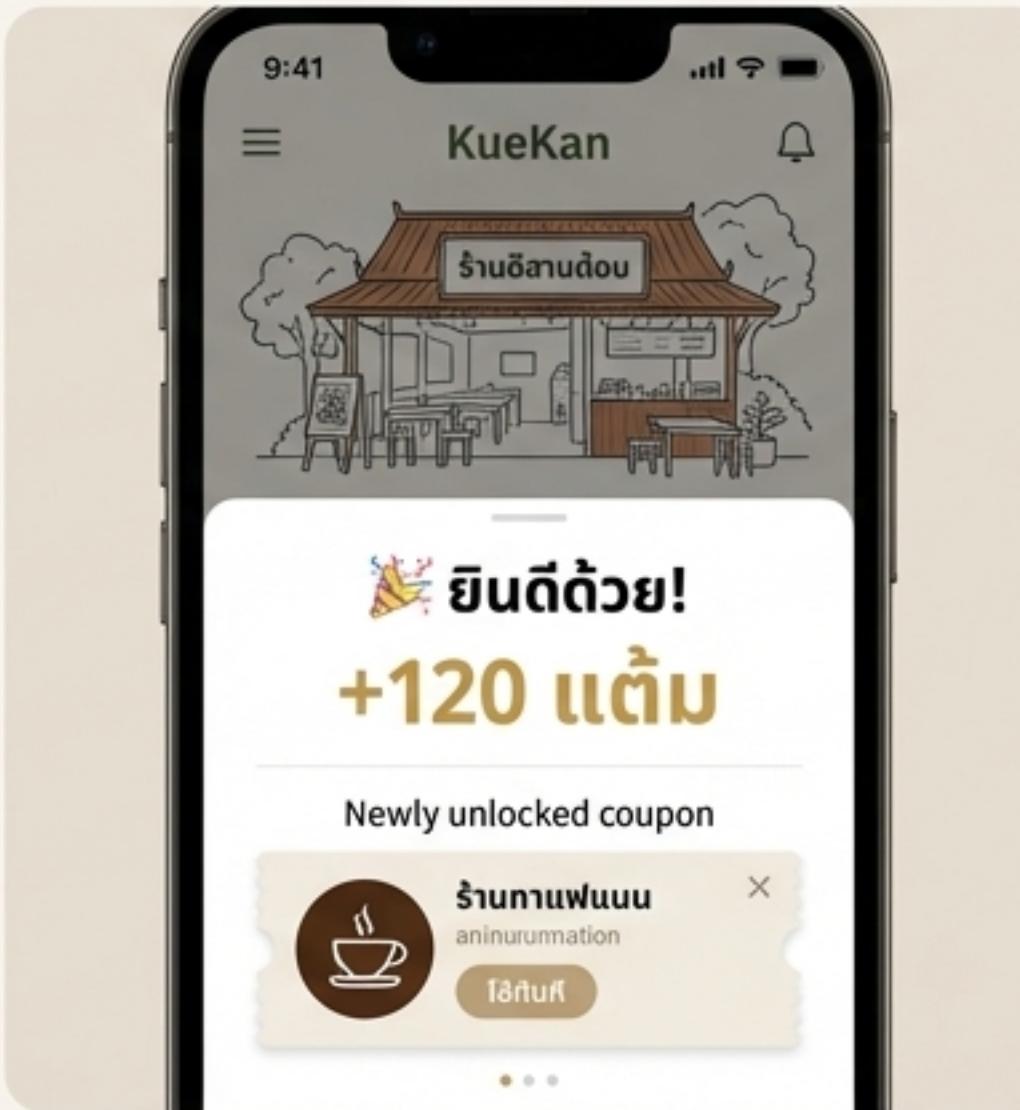
KueKan คือ **Korat Business Ecosystem Operating System**
ที่หอการค้าสร้างให้สมาชิกทุกคน

ลองจินตนาการถึง “Korat Mega Sale 2025” ที่ทุกร้านค้าได้ประโยชน์

การค้นพบ



การใช้งาน



น้องเมื่นก์เริ่มดันวันด้วยการกิจ
“นักช้อปโคราช 5 ดาว” ผ่านแอป KueKan

น้องเมื่นก์สแกน QR ที่ร้านคุณต้อง ได้แต้ม
และปลดล็อครางวัลไปใช้ต่อที่ร้านพี่แบบกันที

ความสำเร็จของร้านเล็ก



“ค่าโฆษณาแค่ 425 บาท และยอดขาย 12,000+
และตอนนี้มีฐานลูกค้าให้ส่งไปใหม่ได้เลย!”

ผลลัพธ์ที่จับต้องได้: เมื่อจับงาน เราไม่ได้เหลือแค่ความว่างเปล่า

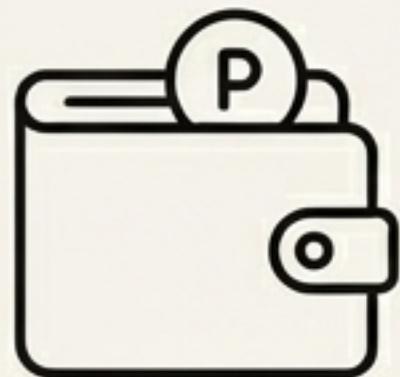


คุณสมชาย

“ปีนี้... เรายังคงอยู่ แล้วมีฐานลูกค้า 8,000+ คนที่จะใช้งานต่อ แม้งานจบแล้ว ที่สำคัญ ร้านค้า SME ของเรามิได้ถูกทิ้ง พวกราคาได้ลูกค้าจริง ข้อมูลจริง และเครื่องมือที่เท่าเทียมกับห้างใหญ่”

องค์ประกอบหลักของ KueKan: สร้างเศรษฐกิจหมุนเวียนทั่วเมือง

กระเป๋าแต้มคลัง



กระเป๋าแต้มคลัง (KueKan Pocket)

“แทนที่จะมีบัตร 50 ใบ...
ให้มีกระเป๋าเดียว”

- ลูกค้าสะสมแต้มจากทุกร้านไว้ที่เดียว
- โอนแต้มได้ มีมูลค่าจริง
- ไม่หมดอายุง่าย

ศูนย์การกิจ



ศูนย์การกิจ (Mission Center)

“แทนที่จะรอลูกค้าเข้าร้าน...
ให้สร้างเหตุผลไปเชิญเขา”

- ร้านค้าสร้างการกิจดึงดูดลูกค้า (เช็คอิน, ซื้อสินค้า, แวร์รูป)
- ห้องค้าสร้างการกิจใหญ่เพื่อกระตุ้นทั่วเมือง

ระบบแลกรางวัล



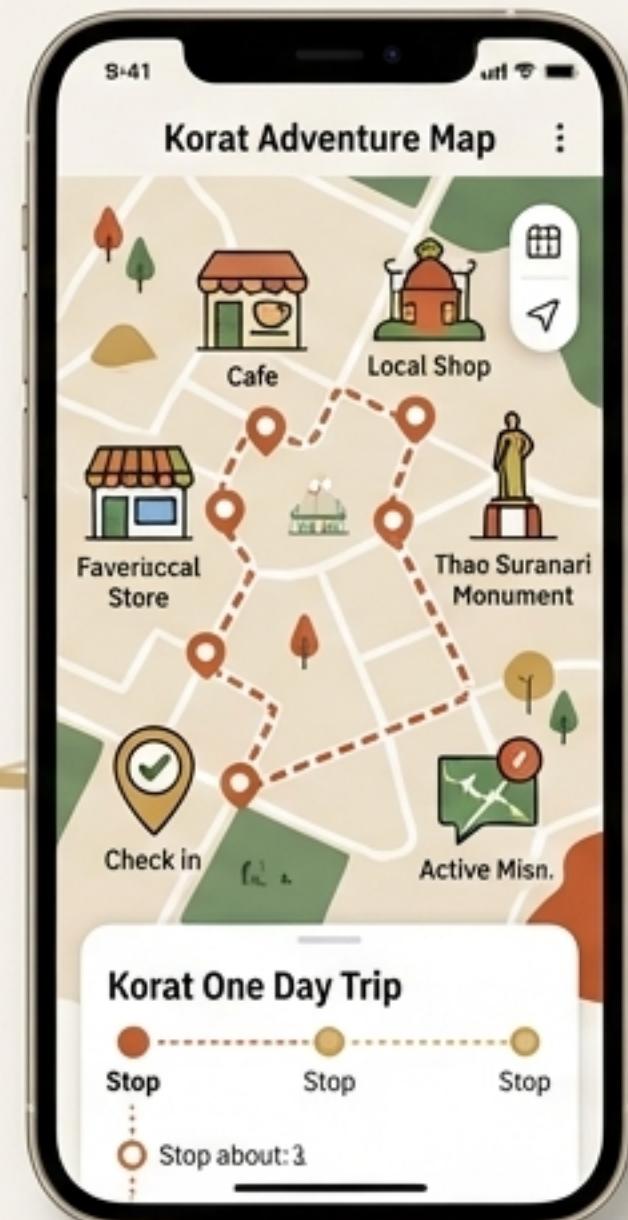
ระบบแลกรางวัล (Reward Marketplace)

“แทนที่จะแต้มตายในร้านเดียว...
ให้แต้มมีชีวิต”

- แต้มจากร้านกาแฟและคูปองร้านอาหารได้
- เกิด Cross-Promotion อัตโนมัติ
- ร้านเลือกได้ลูกค้าจากร้านอื่น

สำหรับลูกค้า: ประสบการณ์ใหม่ของการช้อปปิ้งในโคราช

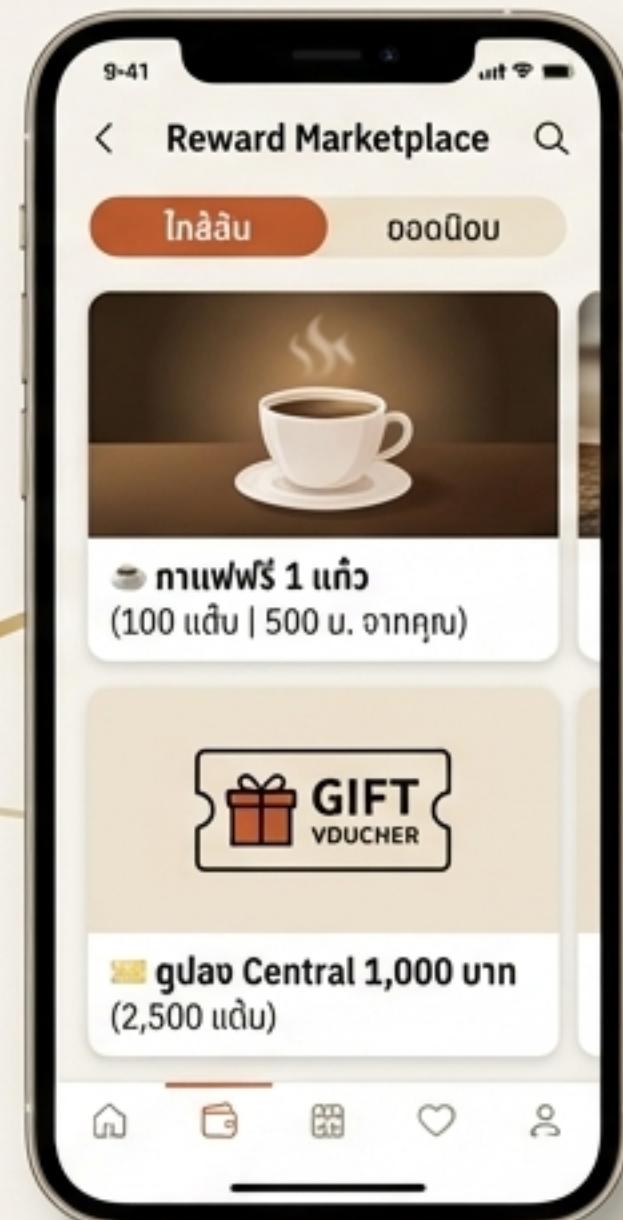
เปิดผ่าน LINE ได้เลย - ไม่ต้องดาวน์โหลดแอป



ค้นหาร้านค้าและการกิจกรรมที่น่าสนใจ
บนแผนที่ที่ไม่น่าเบื่อ



จัดการทุกแต้มในที่เดียว
เห็นมูลค่าจริง และเป้าหมายต่อไป



แลกรางวัลที่หลากหลาย
ใช้แต้มจากร้านไหนก็ได้

สำหรับร้านค้าและหอการค้า: เครื่องมือที่ให้อำนาจและข้อมูล

Partner Mobile Site (สำหรับพนักงานร้านค้า)



ใช้งานง่ายผ่านมือถือพนักงาน สแกนให้ແຕ່ມ
รู้จักรุกค้าได้ลึกซึ้งตั้งแต่ครั้งแรกที่เจอ

Admin Console (สำหรับทีมหอการค้า)



หอการค้าเห็นภาพรวมเศรษฐกิจโคราชแบบเรียลไทม์
พร้อมข้อมูลเชิงลึกเพื่อวางแผนกลยุทธ์

คุณค่าที่หอการค้าจะได้รับ: มากกว่าแค่แพลตฟอร์ม แต่คือสินทรัพย์ทางกลยุทธ์

เครื่องมือ CRM ระดับ Enterprise สำหรับสมาชิกทุกราย



ปกติ SME ต้องลงทุน **50,000-200,000 บาท/ร้าน** เพื่อมีระบบ CRM

สมาชิกหอการค้าใช้ได้ฟรี เป็นสิทธิประโยชน์ที่หาที่อื่นไม่ได้

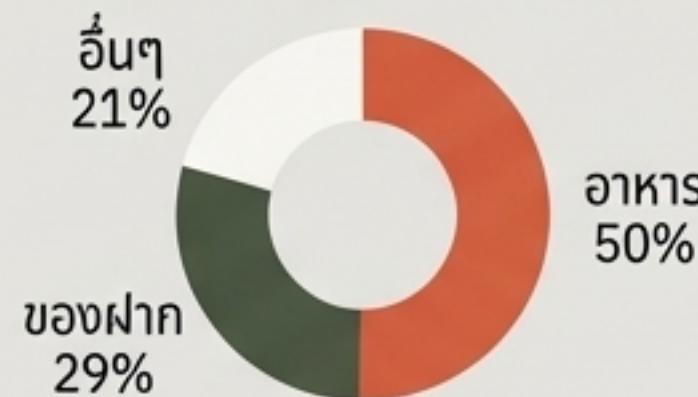
สำหรับสมาชิก 250 ร้าน =
มูลค่ารวมกว่า 12-50 ล้านบาท
ที่หอการค้ามอบให้สมาชิก



Big Data และ Market Intelligence ของโคราช

หอการค้าจะเห็นข้อมูลแบบเรียลไทม์:

กำลังซื้อคนโคราช



Trend Analysis

ธุรกิจ 'อาหารอีสาน' เติบโต 34%



แผนที่ความร้อน (Heatmap)



ใช้เจรจาภักดีกับภาครัฐ, วางแผนจัดกิจกรรม, ให้คำปรึกษา SME ได้อย่างมีข้อมูล

ยกระดับบทบาทหอการค้า: สร้างความแตกต่าง ดึงดูดคนรุ่นใหม่ และเติบโตก้าวถึง

สร้างความแตกต่าง ของการเป็นสมาชิก



“ทำไมต้องจ่ายค่าสมาชิกหอการค้า?”

**“เพราะคุณจะได้รับระบบ CRM
และฐานลูกค้า 8,000+ คน
(มูลค่า 100,000 บาท) ฟรี!”**

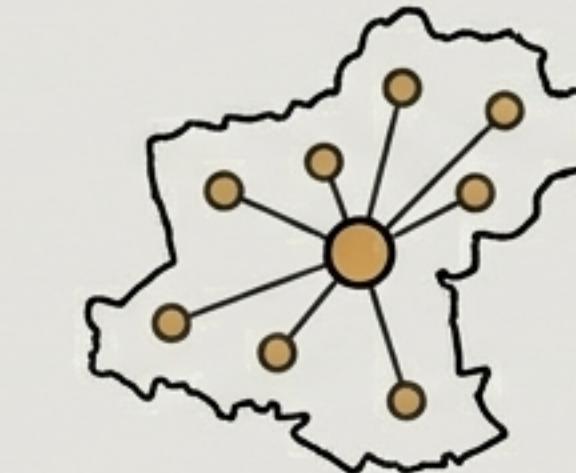
เครื่องมือดึงดูด YEC (Young Entrepreneurs)



คนรุ่นใหม่ต้องการเครื่องมือดิจิทัลและ Data-Driven ไม่ใช่แค่เครื่องข่าย

KueKan คือจุดขายใหม่ สำหรับ YEC ให้พ่วงเข้าเป็นแกนนำในการทดลอง และสร้างสรรค์แคมเปญ

ยกระดับ 32 อำเภอ (Digital Inclusion)



ร้านค้านอกเมืองมักเข้าไม่ถึง เทคโนโลยี

สร้างการกิจพิเศษ
“Korat 32 อำเภอ ล่าบุมกรัพย์”
ชวนคนเมืองไปเที่ยวต่างอำเภอ
กระจายรายได้และโอกาส

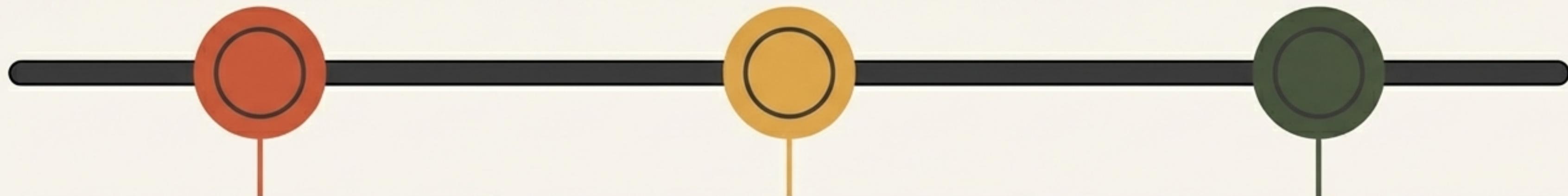
ໂມເດລກາງກາຣເຈີນ: ສຮ້າງຮາຍໄດ້ທີ່ຍິ້ງຍືນເພື່ອຫລ່ວເລີ່ມຮະບບນິເວສ

ສຽງໄດ້ແລະ ພົມຕອບແກນປະມານກາຣ

ຮາຍຮັບ (ປະມານກາຣປີແຮກ ~3.1 ລ້ານບາທ)	Member Subscription (ຮ້ານນອກຫອກຄ້າ): 1.8M Transaction Fee (3% ຈາກຍອດຊື່ອແຕ່ມ): 0.3M Sponsorship & Ads: 1.0M
ຮາຍຈ່າຍ (ປີແຮກ 4.9 ລ້ານບາທ / ປີຄັດໄປ 1.9 ລ້ານບາທ)	Platform Development (ຄຮັ້ງເດືຍວ): 3.0M Maintenance, Server, Marketing, Personnel (ຕ່ອປີ): 1.9M
ພົມຕອບແກນກາຣລອງຖຸນ (ROI)	ປີທີ 1: -1,800,000 ບາທ (ຂາດຖຸນຈາກຄ່າພັດນາ) ປີທີ 2: +1,200,000 ບາທ <input checked="" type="checkbox"/> (ຄືນຖຸນ) ປີທີ 3: +1,200,000 ບາທ <input checked="" type="checkbox"/> (ກຳໄຣ)

ຈຸດຄຸ້ມຖຸນ (Break-even) ປະມານ 18-24 ເດືອນ
ແລະ ສຮ້າງກຳໄຣເພື່ອນຳກລັບມາພັດນາໂຄຮງກາຣຕ່ອໄດ້

Roadmap: จากความฝันสู่ความจริงอย่างเป็นขั้นตอน



Phase 1: POC (Proof of Concept) - 8-10 สัปดาห์

เป้าหมาย: พิสูจน์ว่าระบบใช้งานได้จริง

ขอบเขต: ทดลองกับ YEC 10-15 ร้าน และผู้ใช้ 200-500 คน

งบประมาณ: 1,000,000 บาท

Phase 2: MVP (Minimum Viable Product) - 16-20 สัปดาห์

เป้าหมาย: ระบบเต็มรูปแบบพร้อมใช้งานในงานใหญ่

ขอบเขต: เปิดรับ 100+ ร้านค้า, ผู้ใช้ 5,000-10,000 คน

Event ใหญ่: เปิดตัวในงาน Korat Mega Sale 2025

งบประมาณ: 3-5 ล้านบาท

Phase 3: Scale Up - 6-12 เดือน (หลัง MVP)

เป้าหมาย: ขยายก้าวจังหวัดและเพิ่มฟีเจอร์อัจฉริยะ

ขอบเขต: 300+ ร้านค้าครอบคลุม 32 อำเภอ, ผู้ใช้ 50,000+ คน

ฟีเจอร์: AI, Personalization, เชื่อมต่อบัตรเครดิต

ข้อเสนอความร่วมมือและการลงทุน

POC Only (ทดลองก่อน)

Action: เริ่บต้นด้วยโครงการนำร่องเพื่อพิสูจน์แนวคิด

Investment: 1,000,000 บาท

Outcome: ได้ระบบที่ทดสอบแล้วกับ 15 ร้านค้า พร้อมข้อมูลจริงเพื่อตัดสินใจขั้นต่อไป

Best for: คณะกรรมการที่ต้องการเห็นผลลัพธ์ที่จับต้องได้ก่อนลงทุนเต็มรูปแบบ



MVP Full (พร้อมลุย)

Action: พัฒนาระบบท็อ้มรูปแบบเพื่อเปิดตัวในงาน Korat Mega Sale 2025

Investment: 3,000,000 - 5,000,000 บาท (หากการค้าเป็นเจ้าของ 100%)

Outcome: เป็นเจ้าของแพลตฟอร์มเต็มตัว พร้อมรับรายได้และข้อมูลทั้งหมด

Best for: คณะกรรมการที่มั่นใจในวิสัยทัศน์และพร้อมเป็นผู้นำ



Revenue Sharing (ไม่ต้องลงทุน)

Action: ร่วมมือกับ DOS โดยไม่ต้องใช้เงินลงทุน

Investment: 0 บาท

Outcome: หอการค้าไม่ต้องรับความเสี่ยงทางการเงิน และกับการแบ่งรายได้ 35% ให้ DOS เป็นเวลา 5 ปี

Best for: คณะกรรมการที่มีงบประมาณจำกัด แต่ต้องการเริ่มต้นโครงการกันที



ขั้นตอนต่อไป: เริ่มต้นการเดินทางของเรา

1

สัปดาห์ที่ 1-2: Discovery & Alignment

Action: Workshop 1 วัน ร่วมกับคณะกรรมการหอการค้าเพื่อ
กำหนดเป้าหมายและเลือกรูปแบบความร่วมมือ

Output: Project Charter ที่ชัดเจน

2

สัปดาห์ที่ 3-4: Design Sprint

Action: Workshop 2 วัน กับร้านค้ากลุ่บนำร่อง (YEC) เพื่อออกแบบ
User Journey และการกิจทดสอบ

Output: Design Mockup ที่ทุกฝ่ายเห็นตรงกัน

3

สัปดาห์ที่ 5-14: Development (POC)

Action: DOS เริ่มพัฒนาระบบ พร้อมรายงานความคืบหน้าทุกสัปดาห์

Output: ระบบ POC พร้อมทดสอบ

4

สัปดาห์ที่ 15-16: Pilot Launch

Action: เปิดทดสอบในกลุ่มปิด เก็บ Feedback จริงจากร้านค้าและผู้ใช้งาน

Output: ข้อมูลเชิงลึกเพื่อการปรับปรุงและแผนการเปิดตัวอย่างเป็นทางการ



นี่คือ “โคราชในฝัน” ที่เราจะสร้างไปด้วยกัน



หนึ่งปีจากนี้... พี่ແບນไม่ต้องกังวลเรื่องการแบ่งบันอีกต่อไป
น้องมีน้ำใจ เหตุผลก็จะ 'ซื้อปโคราช' อย่างภาคภูมิใจ
และหอการค้าฯ คือ '**The Operating System**' ที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของเมืองอย่างแท้จริง
กั้งหมัดนี้เกิดขึ้นได้... **คือกัน**

KueKan - เพราะเราแข็งแรงกว่า เมื่อเรายูด้วยกัน