



NCC
NAKHON RATCHASIMA
CHAMBER OF COMMERCE

DOS
DIGITALMEDIA
OUTSOURCE SOLUTION

DOS
Digitalmedia Outsource Solution



KueKan: รวมพลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจโคราช รวมพลังขับเศรษฐกิจโคราช

ข้อเสนอโครงการแพลตฟอร์มสะสมแต้มกลางและระบบสมาชิกดิจิทัล
สำหรับหอการค้าจังหวัดนครราชสีมา

จัดทำโดย: Digitalmedia Outsource Solution Co., Ltd. (DOS)

ผู้นำเสนอด้วย: คุณจักรพงษ์ ล้อมวงศ์ (COO)



1 มกราคม 2026

ข้อเสนอเชิงยุทธศาสตร์: ก้าวต่อไปของหอการค้าโคราช

หอการค้าจังหวัดนครราชสีมาควรนำแพลตฟอร์ม KueKan มาใช้เป็นระบบ Centralized CRM & Loyalty Platform ของจังหวัด เพื่อ:



40%+

ลดล็อกศักยภาพให้สมาชิก

ให้สมาชิกร้านค้าเข้าถึงระบบ CRM ระดับ Enterprise ที่มีมูลค่าพัฒนา 3-5 ล้านบาท โดยไม่ต้องลงทุนเอง

35%

สร้างเครือข่ายธุรกิจที่แข็งแกร่ง

สร้างยอดขายข้ามร้านค้า (Cross-Spending) ผ่านกลไก Shared Loyalty และ Cross-Promotion อัตโนมัติ

100%

เป็นเจ้าของข้อมูลเศรษฐกิจจังหวัด

ครอบคลุมข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคแบบ Real-time เพื่อใช้งานโดย即时 และสร้างอำนาจต่อรอง

สถานการณ์ที่ต้องเผชิญ: SMEs ท้องถิ่นกำลังตกอยู่ในภาวะ Digital Divide

ความท้าทายสำหรับ SMEs ท้องถิ่น



70%

ของ SMEs ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ยัง
ไม่สามารถแข่งขันทางดิจิทัลได้

(ที่มา: McKinsey)

- ต้นทุนเทคโนโลยีสูง (ระบบ CRM พื้นฐานลงทุน 500K - 3M บาท)
- ขาดความเชี่ยวชาญและทีม IT
- ไม่มี Economy of Scale

ภัยคุกคามจากผู้เล่นรายใหญ่



15-20%

ร้านค้า SMEs ในโคราชสูญเสียส่วนแบ่ง
ตลาดเฉลี่ย **15-20%** ต่อปี

- E-commerce Giants (Shopee, Lazada)
- Modern Trade (Central, Big C) ที่มีระบบ Loyalty กันสมัย

คำสามเชิงกลยุทธ์ที่เราต้องตอบร่วมกัน

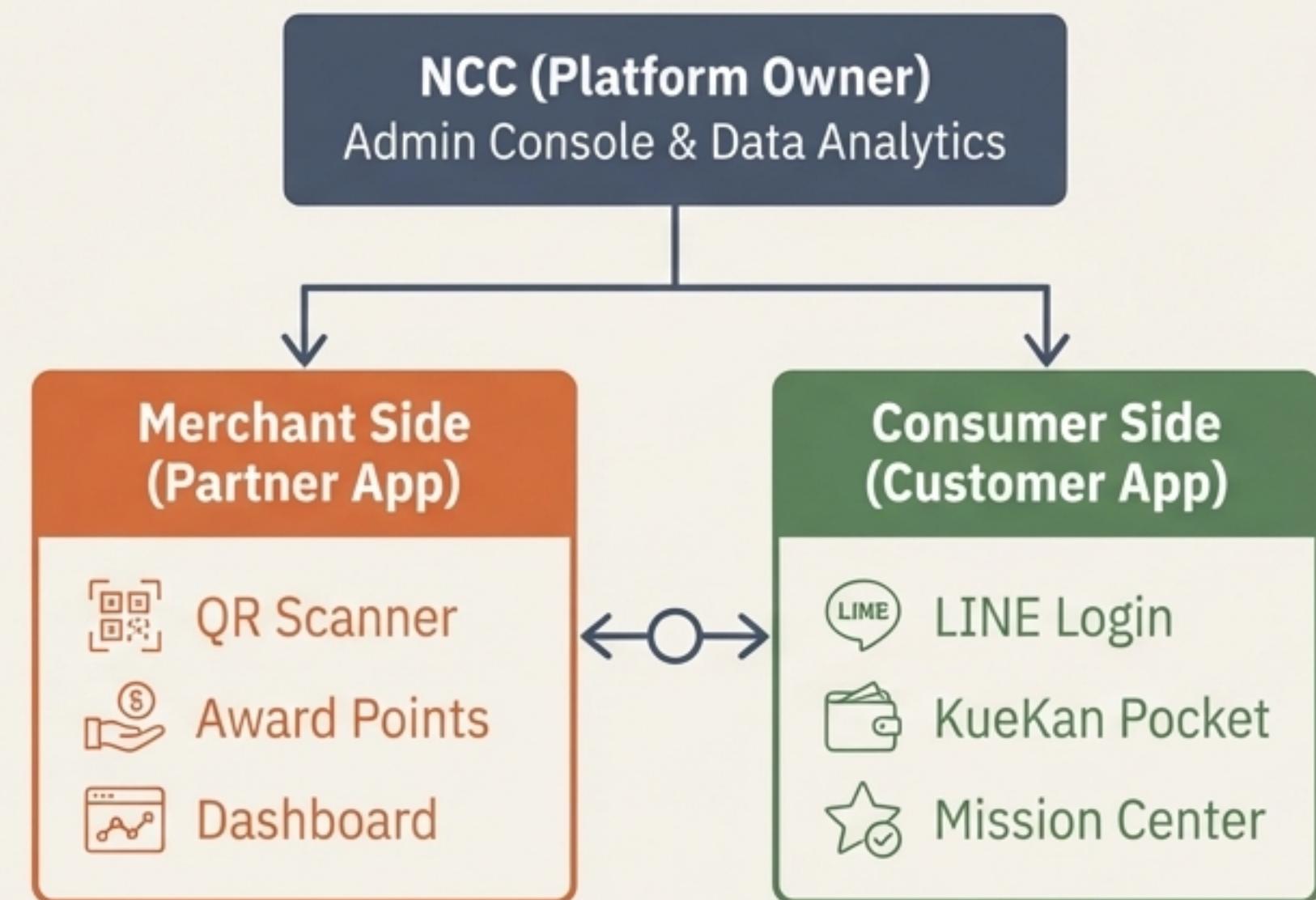
“ หอการค้าจังหวัดนครราชสีมาจะสร้าง
มูลค่าที่จับต้องได้ให้กับสมาชิก ในขณะ
เดียวกันสร้างรายได้และข้อมูลเชิงกลยุทธ์
ให้ตัวเองได้อย่างไร โดยไม่ต้องลงทุน
พัฒนาเทคโนโลยีเองตั้งแต่นั้น? ”

ขอแนะนำ “คือกัน” (KueKan): แพลตฟอร์มของเรา อนาคตของໂຄຣາຈ

KueKan คือ Shared Loyalty & Gamification Platform ที่ออกแบบมาเพื่อสร้าง Digital Ecosystem สำหรับชุมชนธุรกิจ โดยมีห้องการค้าเป็นศูนย์กลาง

ความหมายของเรา (Our Meaning)

1. “คือกัน” (Together):
ร้านค้าและลูกค้าเติบโตไปด้วยกัน
2. “เก็บแต้ม” (Earn Points):
พิงก์ซั่นหลักของระบบ
3. “กันเอง” (Our Own):
แพลตฟอร์มของคนໂຄຣາຈ เพื่อคนໂຄຣາຈ



ประสบการณ์ที่ไร้รอยต่อสำหรับทุกคน

การเดินทางของผู้บริโภค

ไม่ต้องติดตั้งแอปฯ (No app installation required), สื้อกันผ่าน LINE



สแกน QR ที่ร้านค้า



ซื้อสินค้า/ทำการกิจ รับแต้ม



แต้มสะสมในกระเป๋า KueKan Pocket



แลกของรางวัลด้วย Digital Coupon

การเดินทางของร้านค้า

ใช้งานง่ายบนมือถือทุกรุ่น (Works on any smartphone), อบรม 30 นาที



เปิด Partner App



สแกน QR ของลูกค้าเพื่อให้แต้ม



สแกน Coupon ของลูกค้าเพื่อแลกรางวัล



ดู Dashboard สรุปผล

จุดแข็งเชิงแบ่งขั้น: สร้างเพื่อโคราชโดยเฉพาะ

Factor	KueKan for NCC	Generic Loyalty Platform	Big Tech (LINE, Shopee)
Local Focus IBM Plex Sans Thai Regular	ออกรางวัลเฉพาะโคราช	Generic	National
Community Trust	รับรองโดยหอการค้า	Third-party	Corporate brand
Cross-Promotion	Built-in ecosystem	Single-brand	Platform-controlled
Data Ownership	NCC owns data	Vendor owns	Big Tech owns
Flexibility	Customizable	Template-based	Fixed platform
Cost for SMEs	Pay-as-you-grow	High upfront cost	High commission (3-5%)

คุณค่าสำหรับสมาชิก: ผลตอบแทนการลงทุน (ROI) 514% ใน 2 เดือน

Case Study: ตัวอย่างร้านอาหารขนาดกลาง (ยอดขาย 3 ล้านบาท/ปี)

ผลลัพธ์หลัก

+14%

รายได้เพิ่มขึ้น
(+420,000 บาท/ปี)

+30%

อัตราลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ

-60%

ลดต้นทุนการหาลูกค้าใหม่

การคำนวณ

ผลประโยชน์สุทธิ (Net Benefit): +351,600 บาท/ปี

ต้นทุนรวม (Total Cost):
68,400 บาท/ปี
(Subscription + Transaction Fee)

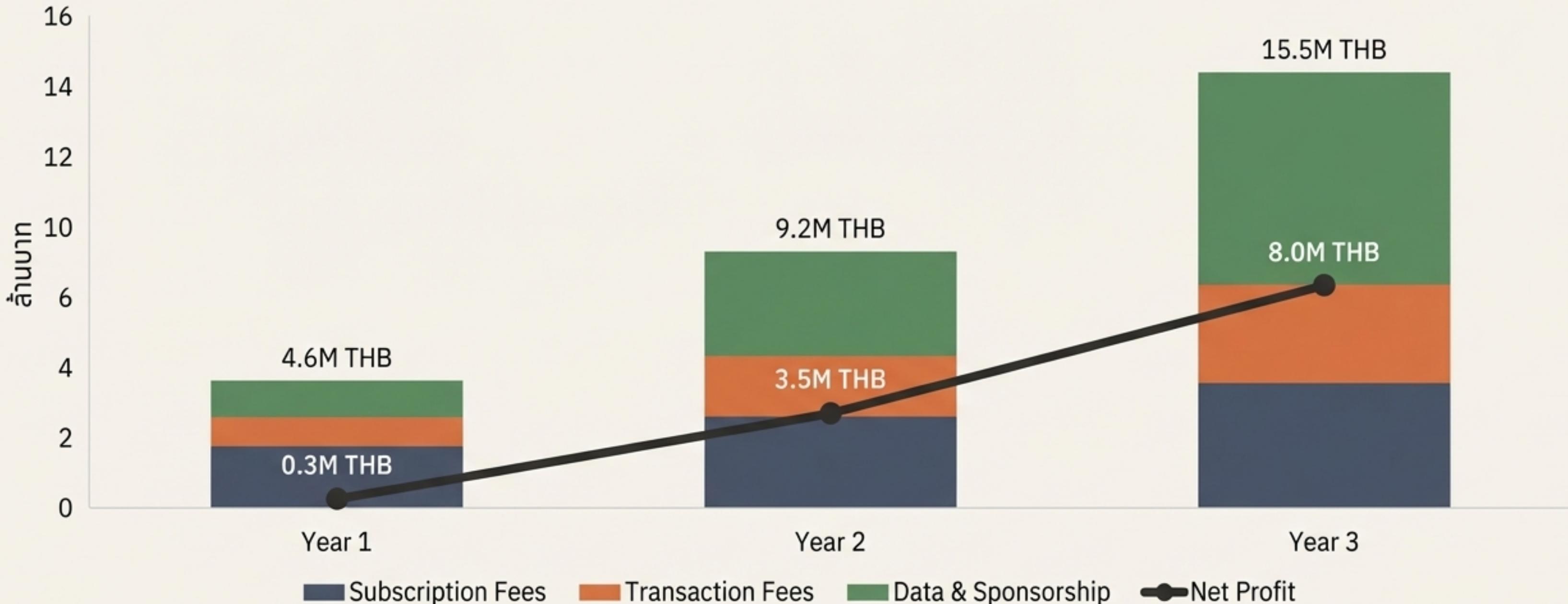
ROI:

514%

Payback Period:

2 เดือน

คุณค่าสำหรับหอการค้า: สร้างรายได้ที่ยั่งยืนและข้อมูลเชิงกลยุทธ์



โครงการสามารถคืนทุนได้ภายใน **18 เดือน** และสร้างกำไรให้หอการค้าอย่างยั่งยืน

เครื่องมือสำคัญ: พลิกโฉม ‘Korat Mega Sale’ สู่กิจกรรมเศรษฐกิจที่ยั่งยืน

Before KueKan (ปัจจุบันเดิม)



ยอดขายเพิ่มแค่ช่วงสั้นๆ



ไม่สามารถรักษาลูกค้าหลังจบงาน



ร้านค้าแข่งขันกันเอง

After KueKan (ใช้ลูชัน)



Pre-Event **สมัครล่วงหน้า** รับแต้มพิเศษ



During Event **Walk Rally** กระตุ้นให้เดินกิจกรรม,
Real-time Leaderboard สร้างความสนุก



Post-Event **Retargeting Campaign** ส่งคูปอง
ดึงลูกค้ากลับมาใช้บริการร้านค้าสมาชิกต่อได้

Expected Impact:

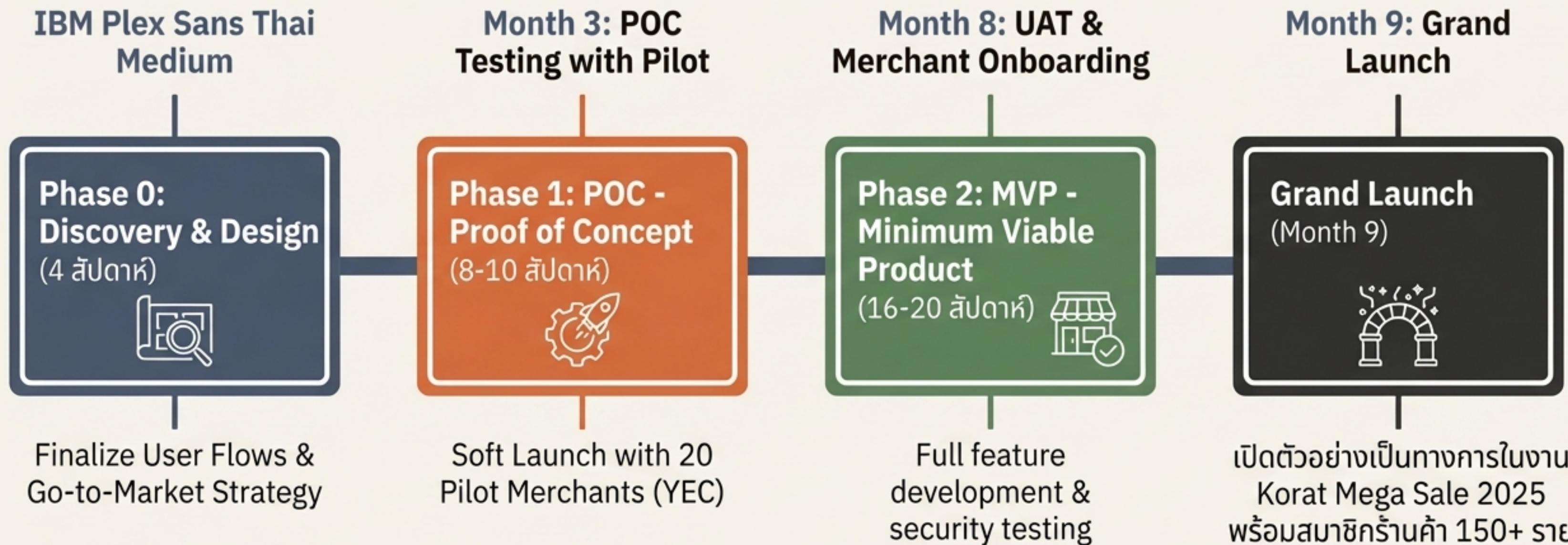
+15-20%

Post-Event Revenue Lift: +15-20%
(เทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน)

40-50%

Customer Retention: 40-50%
ของผู้ร่วมงานกลับมาซื้อซ้ำภายใน 3 เดือน

แผนการดำเนินงาน: จากแนวคิดสู่ความจริงใน 9 เดือน

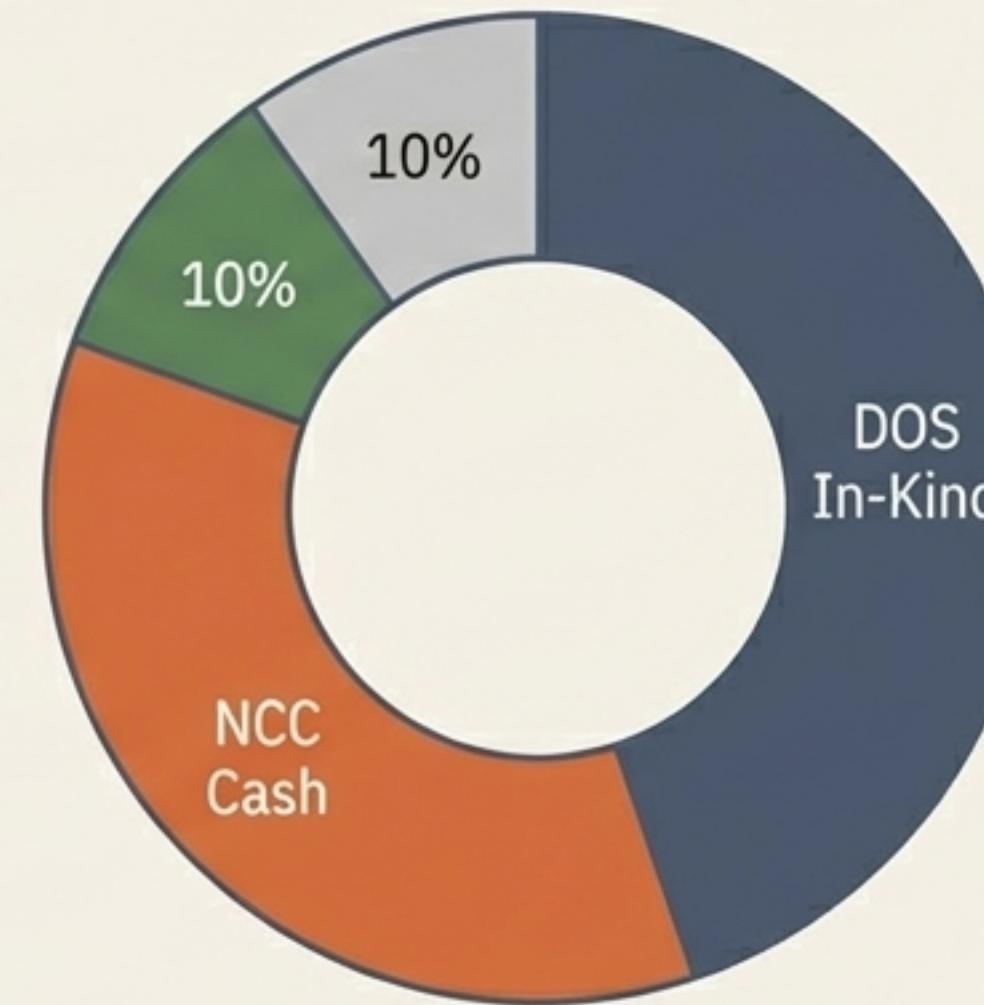


การลงทุน: หุ้นส่วนเพื่อการเติบโตของเศรษฐกิจโคราช

~10 ล้านบาท
(รวมค่าพัฒนาและค่าดำเนินการปีแรก)

~18 เดือน
(ระยะเวลาคืนทุนโดยประมาณ)

Recommended Hybrid Funding Model



- **DOS In-Kind (45%):** 4.5 ล้านบาท (DOS ร่วมลงทุนในรูปแบบแรงงานพัฒนา)
- **NCC Cash (35%):** 3.5 ล้านบาท (เงินลงทุนจากห้องค้า)
- **Government Grant (10%):** 1.0 ล้านบาท (จาก สสว. หรือหน่วยงานภาครัฐ)
- **Corporate Sponsor (10%):** 1.0 ล้านบาท (จาก Founding Partners)

โมเดลนี้ช่วยลดภาระการลงทุนของห้องค้าโดยตรง และสร้างพันธมิตรที่แข็งแกร่ง

การบริหารความเสี่ยง: เตรียมพร้อมสำหรับทุกความท้าทาย

Low Merchant Adoption (ร้านค้าเข้าร่วมน้อย)

📊 Probability: Medium | 💡 Impact: High

- 💡 • **YEC Pilot Program:** สร้าง Success Stories จากกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่
- 🚀 • **Early Bird Incentives:** สมัครก่อน Launch ฟรีค่าบริการ 3 เดือน
- 🔧 • **Hands-On Support:** ทีมงานช่วยตั้งค่าระบบและออกแบบการค้าให้ถึงที่ร้าน

Low Consumer Engagement (ผู้บริโภคไม่ใช้งาน)

📊 Probability: Medium | 💡 Impact: High

- 💡 • **High-Value Launch Rewards:** ร่วมมือกับพันธมิตรโรงแรม/สปา มอบรางวัลใหญ่ที่น่าสนใจ
- 🚀 • **Gamification Hooks:** Daily Login Bonus, Leaderboards เพื่อสร้างการแข่งขัน
- 🔧 • **Event Integration:** เปิดตัวพร้อมงาน Korat Mega Sale ที่มี traffic สูงอยู่แล้ว

ขั้นตอนถัดไป: การตัดสินใจเพื่ออนาคตของโครงการ

เราขอเสนอให้คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติในหลักการ เพื่อดำเนินการใน 3 ขั้นตอนต่อไปนี้

Immediate Actions (ภายใน 2 สัปดาห์):



1. อนุมัติในหลักการ (**Approval in Principle**): เพื่อเริ่มกระบวนการอย่างเป็นทางการ



2. จัดตั้งคณะกรรมการขับเคลื่อน (**Form Steering Committee**):
ประกอบด้วยตัวแทนจาก NCC, YEC และ DOS เพื่อกำกับดูแลโครงการ



3. เริ่มการตรวจสอบทางกฎหมายและการเงิน (**Begin Due Diligence**):
ตรวจสอบสัญญาร่วมทุน (JV) และแหล่งเงินทุน



“KueKan ไม่ใช่แค่แอปพลิเคชัน แต่คือเครื่องมือเชิงกลยุทธ์ ที่จะสร้าง Digital Ecosystem ที่ยั่งยืนสำหรับจังหวัด”

เราพร้อมเดินทางไปพร้อมกัน
เพื่อ ‘รวมพลังขับเคลื่อนโคราช’ สู่ยุคดิจิทัล

คุณจักรพงษ์ ล้อมวงศ์ (Jakapong Lomvong), COO, Digitalmedia Outsource Solution
Email: jakapong@digitalmedia.co.th, Phone: 088-622-2488