

AI ร้านตามสั่ง · order + ingredient tracker via LINE

idea-hub · ai-tam-sang-line-tracker

1. The opportunity

ร้านตามสั่งในไทยมีกว่า 600,000 ร้าน — กลุ่มนี้แยกต้นทุนวัตถุดิบโดยไม่มีข้อมูลจริงว่าตัวเองกำไรเท่าไรต่อวัน POS ถูกที่สุดในตลาดยังเริ่มที่ ฿500–2,000/เดือน บวก hardware และ learning curve ที่เจ้าของไม่มีเวลาเรียน ผลคือ 95% จดบน กระดาษหรือจำในหัว ปลายเดือนพบว่ากำไรหายไปกับของเสียและการตัดผิดพลาด ส่วนโมเดลนี้แก้ด้วย LINE ที่เจ้าของร้านมีอยู่แล้วในมือ — ไม่มี hardware ใหม่ ไม่มี app ใหม่ ไม่มี UI ให้เรียน แค่เพิ่มพื้จอเตอร์แบบที่คุยกันทุกวัน แล้วระบบจัดการเองทั้งหมด Timing ดีเพราะ LINE Messaging API ราคาถูกลงชัดเจน + Claude API ทำ Thai NLU ได้ระดับ production ในปี 2024–2025 เป็นครั้งแรก

2. Who would pay

Persona หลัก: เจ้าของร้านตามสั่ง อายุ 30–50 ปี รายได้ต่อวัน ฿3,000–8,000 ทำคนเดียวหรือมีลูกจ้าง 1–2 คน ไม่มีพาร์กเนอร์ด้านบัญชี ไม่ใช่ spreadsheet เป็นประจำ ปัจจุบันจด order บนกระดาษ A4 หรือสมุดเล่มเล็ก วัตถุประสงค์การนับเงินในสิ้นชัปดาห์ปลายวัน ปัญหาที่เจ็บปวดจริงคือ "ของหมดโดยไม่รู้ตัว" และ "ปลายเดือนไม่รู้ว่าจะขาดทุนเพราะอะไร" Willingness to pay อยู่ที่ ฿99–199/เดือน ถ้าช่วยให้เห็น daily profit ได้จริง — ต่ำกว่า POS ถูกที่สุดในตลาด 3–10 เท่า และไม่มีค่า setup

Persona สอง: ลูกสาว/ลูกชายเจ้าของร้านที่ช่วยดูแลบัญชี (Digital native, อายุ 20–30) คนนี้เป็น champion ที่ตัดสินใจซื้อจริงและ setup ให้พ่อแม่

3. Competitor landscape

StoreHub (storehub.com) — POS cloud-based เริ่ม ฿990/เดือน ต้องใช้ iPad + receipt printer ฿8,000–15,000 เน้นร้านที่มี revenue ฿100k+/เดือน ไม่มีทางที่ร้านตามสั่งข้างทางจะจ่าย

iChef (ichef.com/th) — ระบบ POS เต็มรูปแบบ เหมาะร้านอาหาร full-service ราคา ฿1,500–3,000/เดือน UI ชับซ้อน ต้องฝึก staff ไม่มี LINE integration ใดๆ

Wongnai POS / Smart POS (wongnai.com) — มี free tier แต่ต้องใช้ tablet หน้าร้าน stock tracking ทำได้แต่ setup ยาก คนใช้งานจริงส่วนใหญ่เป็นร้านที่มีหน้าร้านนั่งกิน ไม่ใช่ร้านตามสั่งข้างทาง

LINE MyShop — LINE official รับ order ผ่าน chat ได้ แต่ไม่มี ingredient deduction ไม่มี cost tracking ไม่มี profit report แค่ช่วยส่ง catalog ให้ลูกค้า ไม่ใช่ back-office tool

Notion / Google Sheets + manual — สิ่งที่ร้านอาหาร "tech-savvy" บางร้านทำ แต่ต้องป้อนข้อมูลซ้ำ ไม่ real-time และล่มถ้าเจ้าของไม่มีเวลา

AI ร้านตามสั่ง · order + ingredient tracker via LINE

idea-hub · ai-tam-sang-line-tracker

ช่องว่างที่ชัด: ไม่มีผู้เล่นรายใดทำ LINE-native + Thai NLU + auto stock deduction + daily P&L สำหรับร้านขนาดเล็กกว่า ฿10,000 revenue/วัน ตลาดนี้ไม่ได้ไม่มีดีมานด์ — แต่ยังไม่มีการสร้าง distribution ที่ถูกต้อง

4. Wrapper risk reality check

ChatGPT parse "ผัดกะเพราหมูไม่ใส่ไข่" ได้ — แต่นั่นแค่ 20% ของงาน ส่วนที่ยากจริงคือ: (1) คำเฉพาะร้าน เช่น "ข้าวหมูแดงแม่ชม" หรือ "พิเศษไม่ใส่ผัก ผักลูกคำ" ที่ต้อง map กับ menu ของร้านนั้น ๆ โดยเฉพาะ (2) Business logic ของ cost — recipe 'ingredient 'unit cost ซึ่งต้องผูกกับ DB ของแต่ละร้าน (3) LINE OA integration ที่ต้องผ่าน webhook และ LIFF ecosystem (4) Daily report ที่ต้อง push ผ่าน LINE ได้ถูกเวลา

Moat แท้จริงไม่ได้อยู่ที่ AI parser — อยู่ที่ **data lock-in** (เมนู + recipe + stock history ของร้านนั้น ๆ สะสมในระบบ), **LINE OA relationship** ที่ต้องผูก OA ไว้แล้ว, และ **switching cost** เพราะถ้าย้ายออก ข้อมูล stock + P&L ประวัติทั้งหมด ความเสี่ยง wrapper จริงๆ อยู่ที่ LINE เปลี่ยน API pricing — ต้องคุม cost ต่อร้านให้ดี

5. Go-to-market angle

10 ลูกค้าแรก: ไปตลาดนัดหรือตลาดสดจริงๆ เช่น ตลาดท่าลอม สมุทรสงคราม หรือตลาดเจ้าพระยา ถือ iPad ให้เจ้าของร้านลองพิมพ์ออเดอร์ 5 รายการ แล้ว show daily report ให้เห็น — ถ้าตัวเลขกำไรต่างจากที่เขาเดาไว้ นั่นคือ moment of truth ที่ปิดการขายได้เลย

Community SEO: คีย์เวิร์ดที่มี intent ชัด: "โปรแกรมร้านตามสั่งฟรี", "บันทึกออเดอร์ LINE", "- คำนวนต้นทุนร้านอาหาร", "stock วัตถุดิบร้านอาหาร ฟรี" — กลุ่มนี้ search volume ต่ำแต่ conversion สูงมาก เพราะเป็น pain-driven search

Facebook Groups: กลุ่มเปิดร้านอาหาร / กลุ่มแม่ค้าออนไลน์ไทย มีสมาชิก 100k-500k+ เจ้าของร้านแชร์ปัญหา "ของหมดไม่รู้ตัว" อยู่สม่ำเสมอ — post แบบ storytelling พร้อม before/after ของ daily report จะ organic reach ได้ดีมาก

TikTok / Reels: ตัวอย่างพิมพ์ออเดอร์ใน LINE แล้วระบบตอบ daily report กลับมา — demo 30 วินาทีนี้ viral potential สูง เพราะ "เห็นแล้วเข้าใจทันที" โดยไม่ต้องอธิบาย

LINE Official Account ของตัวเอง + referral: ทุกร้านที่ใช้ 'แนะนำร้านเพื่อนได้ 1 เดือนฟรี' — เพราะเจ้าของร้านรู้จักกันในตลาด network effect แบบ hyperlocal แรงมาก

Foodpanda / GrabFood partner database: ร้านที่ขายบน platform เหล่านี้มีปัญหา cost tracking ชัดเจน เพราะ GP 30-35% กินกำไร ถ้าไม่รู้ต้นทุนจริงคือขาดทุนโดยไม่รู้ตัว — angle นี้ pitch ได้ตรงจุดมาก

RESEARCH BUNDLE

AI ร้านต๋อง · order + ingredient tracker via LINE

idea-hub · ai-tam-sang-line-tracker

6. Pricing thesis

Tier	ราคา	สิ่งที่ได้
Free Trial		