

# Restaurant/Beauty Salon Booking

idea-hub · thai-restaurant-booking

## 1. The opportunity

ตลาด salon/spa ในไทยมีร้านรายย่อยกว่า **120,000+ ร้าน** (ข้อมูล DBD 2023) แต่กว่า 70% ยังรับจองผ่าน LINE OA หรือโทรศัพท์เป็นหลัก ทำให้เกิด no-show rate สูงถึง 30-40% และ staff ต้องเสียเวลา admin แทนที่จะให้บริการลูกค้า Lineman Tossagun และ Wongnai ครอบคลุมร้านอาหารและ delivery เป็นหลัก — vertical ของ beauty/wellness ยังไม่มีผู้เล่นรายใหญ่ที่ solve ปัญหา **multi-vendor booking + reminder + deposit** แบบครบวงจร Window นี้เปิดอยู่เพราะ SME salon เริ่มเห็น Fresha และ Treatwell ในตลาด SEA แต่ยังไม่มี localized player ที่รองรับ LINE ecosystem และ PromptPay อย่างจริงจัง ขนาดตลาด beauty services ไทยอยู่ที่ประมาณ **฿120B/ปี** และเติบโต ~8% YoY หลัง COVID

## 2. Who would pay

**Primary buyer: เจ้าของ salon/spa อิสระ (1-3 สาขา)**

- ตำแหน่ง: เจ้าของกิจการ / ผู้จัดการร้าน
- อุตสาหกรรม: Hair salon, nail salon, spa นวด, คลินิกความงาม
- ขนาด: พนักงาน 3-10 คน รายได้ร้าน ฿80K-฿500K/เดือน
- ปัจจุบันทำอะไร: ใช้ LINE OA + Google Sheet จดคิว, บางร้านใช้ SimplyBook.me (แต่ UI ภาษาอังกฤษและไม่มี LINE login)
- Willingness to pay: ยินดีจ่าย **\*\*฿499-฿1,499/เดือน\*\*** ถ้าลด no-show ได้จริง เพราะ 1 slot ที่หายไปมูลค่าเฉลี่ย ฿300-฿800 — คุ่มทุนภายใน 2-3 no-show ที่ป้องกันได้

**Secondary buyer: ลูกค้าปลายทาง (end-user)**

ผู้หญิงอายุ 25-40 ปีในกรุงเทพฯ/หัวเมืองใหญ่ ต้องการจองได้ตอนดึก (หลัง 22:00) โดยไม่ต้องรอแอดมินตอบ LINE

## 3. Competitor landscape

ชื่อ	URL	จุดแข็ง	จุดอ่อน
Fresha	fresha.com	Free สำหรับร้าน, UI ดี, global	ไม่มี LINE integration, support ภาษาไทยแย่, ค่า transaction 20% สำหรับ new client

# Restaurant/Beauty Salon Booking

idea-hub · thai-restaurant-booking

<b>SimplyBook.me</b>	simplybook.me	Feature คสม, multi-staff	UI ชับซ้อน, ภาษาอังกฤษ, ไม่มี PromptPay
<b>Wongnai</b>	wongnai.com	ฐานผู้ใช้ใหญ่ในไทย	เน้นร้านอาหาร, booking salon ยังเป็น afterthought, ไม่มี deposit system
<b>BookingBoss / Zenmaid clones</b>	—	—	ไม่มีในตลาดไทย
<b>MindBody</b>	mindbodyonline.com	ครบมากสำหรับ wellness studio	ราคา \$129+/เดือน, overkill สำหรับ SME ไทย, ไม่รองรับ Thai payment

**สรุป:** ตลาดไม่ได้ว่างเปล่า — แต่ empty ในแง่ **localized solution** ที่พูดภาษาไทย รับ PromptPay/QR เก็บ deposit และ integrate กับ LINE Notify แบบ native ช่องว่างนี้คือ moat หลัก

## 4. Wrapper risk reality check

ChatGPT ทำแทนไม่ได้ในกรณีนี้ เพราะ core value ไม่ใช่ AI generation แต่คือ **infrastructure + trust layer**:

- **\*\*PromptPay deposit escrow\*\*** — ต้องผ่าน payment gateway ไทย (2C2P / Omise) ซึ่ง ChatGPT ทำไม่ได้
- **\*\*LINE OA integration\*\*** — notify ลูกค้าผ่าน LINE ซึ่งเป็น primary channel คนไทย ต้องเชื่อม LINE Messaging API
- **\*\*Real-time slot management\*\*** — race condition เมื่อ concurrent booking ต้องการ proper DB locking
- **\*\*Data moat\*\*** — ถ้าสะสม booking history ของร้าน, พฤติกรรม no-show, และ peak hours ของแต่ละ category ได้ จะทำ demand forecasting และ smart pricing ต่อได้

**ความเสี่ยงที่แท้จริง:** Wongnai/Central JD ยึด vertical นี้ขึ้นมาทำจริงจัง หรือ Grab ขยาย GrabBeauty — แต่ legacy tech debt ของ platform ใหญ่มักทำให้ SME-focused feature ช้า ให้เวลา 18-24 เดือน ก่อน they catch up

# Restaurant/Beauty Salon Booking

idea-hub · thai-restaurant-booking

## 5. Go-to-market angle

### 10 ลูกค้าแรก — หาจากที่ไหน:

เริ่มที่ ย่านเอกมัย-ทองหล่อ-จาร์ยี ซึ่งมี density ของ indie salon สูงสุดในกรุงเทพฯ และเจ้าของมักเป็น early adopter tech ให้ founder เดินเข้าร้านโดยตรง (cold walk-in) พร้อม iPad demo — conversion rate สูงกว่า cold email 5x ในกลุ่มนี้

### Community channels:

- กลุ่ม Facebook "เปิดร้านเสริมสวย/ร้านนวด" (สมาชิก 80,000+) — post case study แบบ before/after no-show rate
- กลุ่ม LINE ของสมาคมธุรกิจ SPA ไทย
- TikTok content สายเจ้าของร้าน: "วิธีลด no-show 80% โดยไม่ต้องโทรตาม"

### SEO keywords (ภาษาไทย):

- "ระบบจองคิวออนไลน์ร้านเสริมสวย"
- "โปรแกรมจัดการนัดหมาย salon"
- "วิธีเก็บ deposit ลูกค้า"
- Long-tail: "ระบบจองคิว spa ราคาถูก"

### Partnership angle:

ติดต่อผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์ salon (เช่น บริษัทขาย WAHL, Schwarzkopf ในไทย) เพื่อ bundle offer — "ซื้อครุภัณฑ์ได้ระบบจองฟรี 3 เดือน" ช่องทางนี้ให้เข้าถึง warm lead ที่เพิ่งลงทุนเปิดร้านและต้องการ tools

**Retention hook:** ทุก booking ที่เสร็จ ระบบ auto-generate review request ส่งผ่าน LINE — ช่วยร้านสะสม social proof โดยที่เจ้าของไม่ต้องทำอะไรเพิ่ม

## 6. Pricing thesis

Tier	ราคา/เดือน	ขีดจำกัด	เหมาะกับ
Starter	฿0	50 bookings/เดือน, 1 staff	ทดลองใช้, ร้านขนาดเล็กมาก
Pro	฿699		Nail salon / hair salon ทั่วไป

## RESEARCH BUNDLE

# Restaurant/Beauty Salon Booking

idea-hub · thai-restaurant-booking

		Unlimited bookings, 5 staff, LINE notify, deposit	
<b>Growth</b>	฿1,499	Multi-branch, analytics, SMS, priority support	Spa chain 2-5 สาขา

**ทำโม ฿699 ถึงสมเหตุสมผล:** Fresha เก็บ 20% จาก new client acquisition — ร้านที่มีลูกค้าใหม่ 20 คน/เดือน @ ฿500/คน จ่าย Fresha ฿2,000/เดือน vs. จ่าย Pro tier ฿699 flat rate ข้อความขาย: "จ่ายน้อยกว่า Fresha 3 เท่า ได้ภาษาไทย + LINE + PromptPay"

Annual plan ลด 20% เพื่อ improve cash flow และลด churn

## 7. Build complexity

**Time to MVP:** 8-10 สัปดาห์ (2 คน: 1 full-stack + 1 founder/PM)

### Core tech stack:

- **Frontend:** Next.js 14 + shadcn/ui (booking widget embed ได้ใน LINE OA)
- **Backend:** Supabase (Auth + Realtime DB + Row-level security สำหรับ multi-vendor)
- **Payments:** Omise.co (รองรับ PromptPay + บัตรเครดิต, เอกสารไทย)
- **Notifications:** LINE Messaging API + Twilio SMS fallback
- **Calendar sync:** Google Calendar API