

# Solo Realtor CRM (Thai)

idea-hub · thai-realtor-crm

## 1. The opportunity

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทยมี licensed broker และ realtor อิสระมากกว่า 100,000 รายที่ทำงานคนเดียวโดยไม่มีระบบ CRM รองรับ ปัญหาหลักคือการ track lead คลายสืบคนพร้อมกัน match กับโปรเจกต์ที่ต่างกัน และ followup ให้ถูกจังหวะ ซึ่งทุกวันนี้ทำผ่าน Excel / Line / สมุดโน้ต จนโอกาสหลุดระหว่างนี้ ตลาด SaaS สำหรับ SME ไทยกำลังเติบโต — e-Conomy SEA 2023 ระบุว่า digital adoption ในกลุ่ม SME ไทยโตเร็วกว่า 30% ต่อปี โดยเฉพาะหลังโควิด timing ดีเพราะ developer รายใหญ่ (AP, Sansiri, SC) เริ่มผลักดัน digital tools ให้ agent ในเครือ ทำให้ realtor อิสระรู้สึกถูกทิ้งห่าง และต้องการ tool ที่เทียบเท่าแต่ราคาเอื้อมถึง

## 2. Who would pay

**Persona หลัก:** Freelance Realtor / Agent อิสระ อายุ 28–45 ปี

- \*\*ทำงานที่ไหน:\*\*** ไม่สังกัดบริษัทนายหน้าหลัก หรือสังกัดแบบ loose เช่น ใช้ชื่อบริษัทแต่ออก commission เอง
- \*\*Portfolio:\*\*** ดูแล lead 30–150 ราย พร้อมกัน, listing 20–80 โครงการ
- \*\*ทำอยู่แบบไหน:\*\*** ใช้ Line OA + Excel spreadsheet + sticky notes บนหน้าจอ บางคนลอง Notion แต่ setup เองไม่ได้
- \*\*Willingness to pay:\*\*** ฿299–599/เดือน ถ้า ROI ชัด — close deal ได้เพิ่มแม้แค่ 1 deal ต่อไตรมาส คู่มหลายเท่า เพราะ commission เฉลี่ยอยู่ที่ ฿15,000–80,000 ต่อดีล
- \*\*Pain point เชิงจิตวิทยา:\*\*** กลัวลูกค้าหลุดไปหา agent อื่นระหว่างที่ลืม followup — นี่คือ hook หลัก

## 3. Competitor landscape

คู่แข่ง	URL	จุดอ่อน
HubSpot Free	hubspot.com	ภาษาอังกฤษล้วน, ไม่มี property matching, setup ซับซ้อน
Pipedrive	pipedrive.com	\$14+/เดือน, ไม่รู้จัก concept "โครงการ/ยูนิต" ของไทย
PropertyGuru AgentNet	propertygurugroup.com	เน้น listing management ไม่ใช่ CRM, ต้องจ่าย listing fee แยก
Salesforce Essentials	salesforce.com	

# Solo Realtor CRM (Thai)

idea-hub · thai-realtor-crm

		แพงเกิน (\$25/user/เดือน), overkill สำหรับคนเดียว
<b>FlowAccount</b>	flowaccount.com	เน้นบัญชี ไม่ใช่ sales pipeline, ไม่มี followup automation

**ทำไมตลาดนี้ยังว่าง:** ไม่ใช่เพราะไม่มี demand แต่เพราะบริษัท CRM ต่างชาติมองไทยเป็น tier 2 market และไม่ลงทุน localize concept เฉพาะทาง เช่น "คอนโด vs บ้านเดี่ยว vs ทาวน์เฮ้าส์", "down payment installment tracking", "โครงการพิเศษ vs พร้อมโอน" — ช่องว่างนี้คือ moat แท้จริง

## 4. Wrapper risk reality check

ChatGPT ช่วย draft followup message ได้ แต่ทำ CRM loop ทั้งระบบไม่ได้ — ไม่มี persistent data, ไม่มี reminder engine, ไม่มี property-to-lead matching logic ที่ทำงานอัตโนมัติ

### Moat จริงของโปรดักต์นี้:

- **Data moat:** property database + lead behavior history ที่สะสมในระบบ ยิ่งใช้นาน ยิ่งออกจากยาก
- **Workflow moat:** pipeline ที่ออกแบบมาสำหรับ flow การขายอสังหาริมทรัพย์ไทย (ดู 'จอง 'ทำสัญญา 'โอน) ไม่ใช่ generic sales pipeline
- **Integration moat:** เชื่อม Line Notify / Line OA ที่ realtor ไทยใช้จริง — ถ้า auto-send followup message ผ่าน Line ได้ นี่คือ killer feature ที่ Pipedrive ทำไม่ได้
- **ความเสถียร:** ถ้า Notion หรือ Airtable ออก template ภาษาไทยสำหรับ realtor โดยเฉพาะ อาจกิน segment no-code user ไปบางส่วน

## 5. Go-to-market angle

### 10 paying customers แรกหาได้จากไหน:

เริ่มจาก Facebook Group "นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย" ซึ่งมีสมาชิกกว่า 150,000 คน — โฟสต์แบบ value-first เช่น "template Excel track lead ฟรี" แล้ว upsell เป็น SaaS เดือนถัดไป วิธีนี้ได้ qualified lead ที่ pain ชัดที่สุด

### SEO keywords ที่ worth targeting:

# Solo Realtor CRM (Thai)

idea-hub · thai-realtor-crm

- "crm นายหน้า อสังหา" (low competition, high intent)
- "โปรแกรม ติดตาม ลูกค้า อสังหา"
- "วิธี followup ลูกค้า ซื้อบ้าน"

## Channels เพิ่มเติม:

- **\*\*TikTok / YouTube Shorts:\*\*** content "วิธีจัดการ lead 50 คนด้วยระบบเดียว" — realtor ไทยดู content แนวนี้มาก เห็นได้จาก channel ของกูรูนายหน้าที่มี subscriber หลักแสน
- **\*\*Partner กับ trainer:\*\*** คอร์สอบรมนายหน้ามืออาชีพ (เช่น AREA, Thai Real Estate Broker Association) — เสนอ bundle ราคาพิเศษให้นักเรียนใหม่ ได้ lead ที่ just-entered market และยังไม่มี habit ใช้ tool ใดๆ
- **\*\*Direct outreach ใน Line Group:\*\*** realtor มักอยู่ใน Line Group แชร์ listing กัน การเข้าไป offer ทดลองใช้ฟรี 30 วันใน group เหล่านี้ได้ conversion สูงกว่า cold email มาก
- **\*\*Referral loop:\*\*** offer commission ฿100/เดือนต่อ referral — realtor เป็น networker โดยธรรมชาติ

## 6. Pricing thesis

Plan	ราคา	สิ่งที่ได้
<b>Starter (ฟรี)</b>	฿0	Lead 30 ราย, property 20 รายการ, no automation
<b>Solo</b>	฿299/เดือน	Unlimited leads + properties, Line Notify integration, followup reminders
<b>Solo Pro</b>	฿599/เดือน	Auto followup templates, commission tracking, export รายงาน PDF

### ทำไม ฿299 ชนะ free alternatives:

Excel ไม่มี reminder — ถ้าระบบ ping ผ่าน Line ว่า "คุณยังไม่ followup คุณสมศักดิ์ 7 วันแล้ว"

นี่คือมูลค่าที่จับต้องได้ทันที ฿299 เทียบกับ commission หลักหมื่นคือ ROI ที่ขายง่ายมาก ไม่ต้องใช้ logic ซับซ้อน

Annual plan ลด 20% (฿2,870/ปี) เพื่อลด churn และสร้าง predictable revenue

## RESEARCH BUNDLE

# Solo Realtor CRM (Thai)

idea-hub · thai-realtor-crm

## 7. Build complexity

**Time to MVP:** 6–8 สัปดาห์สำหรับ solo developer

**Core tech stack:**

- **Frontend:** Next.js + Tailwind (mobile-first เพราะ realtor ใช้มือถือเป็นหลัก)
- **Backend:** Supabase (PostgreSQL + Auth + Realtime) — ad infra complexity มาก
- **Notifications:** Line Messaging API (free tier ส่งได้ 500 messages/เดือน)
- **Hosting:** Vercel + Supabase ค่าใช้จ่ายเริ่มต้น < ฿500/เดือน

**ส่วนที่ยากที่สุด:** Property-to-lead matching logic — realtor มี criteria ชับซ้อน เช่น งบ  $\pm 10\%$ , ทำเล 3 โชน, ต้องการ EIA approved เท่านั้น ฯลฯ ตอน MVP ให้ fake ด้วย manual tag + filter แทน AI matching ก่อน

**สิ่งที่ fake ได้ในช่วงแรก:**