RESEARCH BUNDLE

Thai Credit Card Promo Tracker

idea-hub · thai-creditcard-promo-tracker

1. The opportunity

คนไทยที่ถือบัตรเครดิตหลายใบ (เฉลี่ย 2.3 ใบต่อคน ตามข้อมูล BOT)
เสียสิทธิประโยชน์ไปทุกเดือนเพราะจำไม่ได้ว่าบัตรไหน cashback ที่ไหน หรือ promotion หมดเมื่อไหร่
ธนาคารไทย 15+ แห่งอัปเดต promo รายเดือนผ่าน PDF และหน้า landing page ที่ไม่มี API รวม
ทำให้ผู้บริโภคต้องนั่งไล่ดูเองหรือพึ่ง Facebook group ที่ข้อมูลล้าสมัย ตลาดบัตรเครดิตไทยมียอดใช้จ่ายทะลุ 1.3 ล้านล้านบาทต่อปี (ข้อมูล BOT 2566) — แค่ช่วยให้คน "เลือกบัตรถูก" ได้ก็มี value proposition ที่จับต้องได้ทันที
timing ดีเพราะธนาคารแข่ง promo หนักขึ้นหลัง COVID และ BNPL กิน market share

2. Who would pay (concrete buyer persona)

Primary persona — "มนุษย์เงินเดือนนักสะสมแต้ม"

- อายุ 28–42 ปี · พนักงานบริษัทเอกชน/ฟรีแลนซ์ · รายได้ 40,000–150,000 บาท/เดือน
- ถือบัตร 3–6 ใบ (KTC, SCB, Citi/UOB, AMEX) · ใช้จ่ายผ่านบัตร 30,000–80,000 บาท/เดือน
- ปัจจุบันทำอะไร: ตามกลุ่ม Facebook "บัตรเครดิต cashback Thailand" 200,000+ สมาชิก, ดู YouTube รีวิวบัตร, กด bookmark หน้า promo แบงก์แล้วลืม
- Willingness to pay: 99–199 บาท/เดือน สำหรับ tool ที่ประหยัดเงินได้ชัดเจน (ถ้า save cashback ได้ 500 บาท/เดือน ROI ชัด)

Secondary persona — travel hacker / miles collector

- บินบ่อย · เน้น ROI ของ miles · ready to pay มากกว่า (299 บาท+) ถ้ามี mile optimization

3. Competitor landscape

คู่แข่ง	URL	จุดอ่อน
MoneyGuru Thailand	moneyguru.co.th	เปรียบเทียบบัตรได้ แต่เน้น lead gen ให้แบงก์ · ไม่มี realtime promo tracker · UX ทื่อ
Rabbit Finance	rabbitfinance.com	ขาย insurance หลัก · บัตรเป็น side product · ไม่มี "best card per transaction" logic
CardX / แบงก์เอง	cardx.co.th	แต่ละแบงก์ทำ landing page ตัวเอง · ไม่มีกลาง · bias ชัดเจน

RESEARCH BUNDLE

Thai Credit Card Promo Tracker

idea-hub · thai-creditcard-promo-tracker

PointsHobby / Oink My Card (SG)	oinkmycard.com	คู่แข่งใกล้สุดในแง่ logic "best card per merchant" แต่เป็นตลาด Singapore · ไม่ cover บัตรไทยเลย
Facebook Groups (informal)	—	ข้อมูลล้าสมัย · ต้องถามเอง · ไม่มี structured data

ทำไมตลาดนี้ยังว่าง? ไม่ใช่เพราะไม่มี demand — แต่เพราะ barrier คือการ scrape/parse PDF promo ของแบงก์ไทยที่ format ไม่ standard + ไม่มี API สาธารณะ ใครทำ data pipeline ได้ก่อนมี moat ทันที

4. Wrapper risk reality check

ChatGPT ตอบได้ถ้าถามว่า "KTC vs SCB cashback ที่ Grab ดีกว่ากัน?" — แต่ข้อมูลใน training data เก่า 1–2 ปี และ promo บัตรไทยเปลี่ยนทุกเดือน คนต้องการ **realtime + structured** ไม่ใช่ approximation

Moat จริงๆ อยู่ที่:

- **Data pipeline** — scraping + parsing PDF/HTML promo จากเว็บแบงก์ 15+ แห่ง พร้อม structured schema (merchant category, cashback %, cap, validity date) นี่คือ "hard work" ที่คู่แข่งข้ามไม่ได้ง่ายๆ
- **Merchant-to-category mapping** — รู้ว่า "Makro" อยู่ category grocery หรือ wholesale ซึ่งกระทบ cashback rate
- **Community lock-in** — ถ้าสร้าง user-contributed promo update ได้ (crowdsource) จะเร็วกว่า scraping
- ความเสี่ยงจริง: แบงก์อาจ block scraper หรือเปลี่ยน format บ่อย ต้องมี human QA ประกบ

5. Go-to-market angle

10 ลูกค้าแรก: โพสต์ใน Facebook group "บัตรเครดิต cashback Thailand" (200k สมาชิก) และ "The Points Guy Thailand" แบบ organic — กลุ่มนี้ pain point ชัด ถามเรื่อง promo ทุกวัน อย่าขาย product ก่อน ให้โพสต์ "ใครอยากได้ Google Sheet เปรียบเทียบ promo เดือนนี้?" แล้วแลก email ก่อน

SEO keywords ที่ volume ดี (ภาษาไทย):

- "บัตรเครดิต cashback ดีที่สุด 2567"
- "KTC vs SCB กิน Grab"
- "โปรบัตรเครดิต [ชื่อร้าน] เดือนนี้"
-

RESEARCH BUNDLE

Thai Credit Card Promo Tracker

idea-hub · thai-creditcard-promo-tracker

> Long-tail per merchant: "บัตรไหน cashback Tops supermarket" — competition ต่ำมาก แต่ intent ซื้อสูง

Channel อื่น:

- **TikTok / YouTube Shorts** — "บัตรไหนดีกว่า?" format สั้น 60 วินาที ไม่ต้องลงทุนสูง สร้าง backlink กลับ tool
- **Line OA** — คนไทยยัง engage ผ่าน Line สูง ทำ "promo alert" รายสัปดาห์ให้ subscriber
- **Micro-influencer** ในกลุ่ม personal finance TH (ช่อง 50k–200k subscriber) — ทำ affiliate deal แทนจ่ายค่าโฆษณา
- **SEO บทความ** รีวิวบัตรเปรียบเทียบรายเดือน 'เป็น traffic flywheel ระยะยาว

6. Pricing thesis

Tier	าคา	สิ่งที่ได้
Free	฿0	ดู promo top 3 บัตร, อัปเดต weekly
Pro	฿99/เดือน	realtime alert, "best card per merchant" query ไม่จำกัด, promo calendar ส่วนตัว
Power User	฿199/เดือน	mile optimization, spending summary, export CSV

ทำไม ฿99 ชนะ free alternatives: Google Sheet ใน Facebook group ล้าสมัย และต้องตามเองทุกเดือน — ฿99 เท่ากับ cashback ที่เสียไปจากเลือกบัตรผิดแค่ครั้งเดียว ROI argument ขายตัวเอง ไม่ต้องโน้มน้าวมาก

อย่า charge ต่อบัตรหรือต่อธนาคาร — ทำให้ mental math ยุ่ง ใช้ flat subscription แทน

7. Build complexity

Time to MVP: 8–12 สัปดาห์

Phase	าน	เวลา
Data pipeline	Scraper (Python + BeautifulSoup/Playwright) +	4 สัปดาห์

RESEARCH BUNDLE

Thai Credit Card Promo Tracker

idea-hub · thai-creditcard-promo-tracker

	PDF parser (pdfplumber) + structured DB	
Core logic	"Best card per merchant category" algorithm + promo validity check	2 สัปดาห์
Frontend	Next.js dashboard + Line OA integration	2–3 สัปดาห์
Launch	Soft launch กลุ่ม Facebook + QA data	1–2 สัปดาห์

Tech stack แนะนำ: Python scraper ’PostgreSQL (structured promo data) ’Next.js frontend ’Vercel deploy ’Line Messaging API สำหรับ alert

ส่วนที่ยากที่สุด: PDF parsing ของแบงก์ไทย — แต่ละแบงก์ format ต่างกัน, บางฉบับเป็น image PDF ’ต้องใช้ OCR (Tesseract + ภาษาไทย model) พร้อม human QA

สิ่งที่ fake ได้ก่อน (pre-code): ทำ Notion database หรือ Airtable + เว็บ Softr ก่อน validate demand โดยไม่ต้อง build scraper เลย อัปเดต manual สัปดาห์