

# AI Business Copilot

idea-hub · ai-business-copilot

## 1. The opportunity

เจ้าของธุรกิจ SME ไทยโดยเฉพาะกลุ่ม e-commerce มีข้อมูลกระจายอยู่ทุกที่ — Shopee, Lazada, LINE OA, TikTok Shop — แต่ไม่มีเวลาหรือทักษะวิเคราะห์เพื่อดึงเอาข้อมูลเชิงลึก ปัญหาไม่ใช่แค่ขาด dashboard แต่ขาด **คนที่บอกว่าจะทำอะไรต่อไป** และลงมือแทนได้เลย ตลาด SME ไทยมีกว่า 3.1 ล้านรายที่ใช้แพลตฟอร์ม e-commerce อย่างน้อยหนึ่งช่องทาง และ agentic AI (ที่ไม่แค่ตอบคำถามแต่ execute ได้) เพิ่งถึงจุดที่ใช้งานได้จริงในปี 2024-2025 timing จึงอยู่ที่จุดที่เทคโนโลยีตามทันความต้องการพอดี

## 2. Who would pay (concrete buyer persona)

**Primary:** เจ้าของร้าน Shopee/Lazada ที่ทำยอดขาย 200K-2M บาท/เดือน

**Job title:** เจ้าของกิจการ หรือ "ทีม ops" 1-3 คน

**Industry:** Fashion, Beauty, Electronics accessories — categories ที่มี SKU เยอะและต้องปรับ listing บ่อย

**Company size:** 1-10 คน ไม่มี data analyst ประจำ

**ทำอะไรอยู่แทน:** Export Excel จาก Seller Center ด้วยมือ 'ส่ง LINE ให้น้องในทีมปรับราคา 'ลืม 'ยอดขาย

**Willingness to pay:** ฿990-2,490/เดือน ถ้า ROI ชัด (เช่น "agent นี้ช่วยขึ้นยอดขาย 8% เดือนที่แล้ว") — กลุ่มนี้จ่าย SaaS ได้ถ้าเห็นตัวเลขจริง ไม่ใช่ feature list

## 3. Competitor landscape

ชื่อ	URL	จุดแข็ง	ราคา	จุดอ่อน
Sellics (Perpetua)	perpetua.io	AI bid optimization สำหรับ Amazon	\$250+/เดือน	ไม่รองรับ Shopee/Lazada ไทย เลย
Epsilo	epsilo.io	เครื่องมือ e-commerce ops เอเชีย	Custom pricing	เน้น enterprise, onboarding ยาก, ไม่มี agentic layer
Zaapi	zaapi.com	รวม inbox หลายแพลตฟอร์ม	฿590-1,490/เดือน	เน้นแค่ chat ไม่ได้ช่วยตัดสินใจเรื่อง listing/pricing
	—	logistics + ops สำหรับ brand ใหญ่	Enterprise	ไม่ใช่ SME play

# AI Business Copilot

idea-hub · ai-business-copilot

Kargo (fka aCommerce tools)				
ChatGPT + manual export	—	ฟรี	ฟรี	ต้อง copy-paste ข้อมูลเอง ไม่ execute ได้ ไม่ connected กับ Shopee API

ทำไมตลาดนี้ยัง empty สำหรับ agentic layer: Shopee/Lazada Open Platform API มี limitation และเปลี่ยนบ่อย ทำให้คนไม่อยาก invest deep integration — นี่คือ barrier ที่ป้องกันคู่แข่งด้วย

## 4. Wrapper risk reality check

ChatGPT ทำแทนได้ไหม? ได้บางส่วน — ถ้าผู้ใช้ export CSV มาปะเอง แต่นั่นคือ friction ที่ทำให้ไม่มีใครทำ

Moat ที่แท้จริงอยู่ที่:

- **Integration depth:** Shopee Seller Center API + Lazada Open Platform + TikTok Shop API เชื่อมแล้ว pull ข้อมูล real-time ได้โดยไม่ต้อง export — นี่คือ moat ที่ ChatGPT ไม่มี
- **Approval workflow:** ระบบที่ให้ agent propose แล้วเจ้าของ approve ด้วย 1 tap ใน LINE หรือ app — UX นี้ build ใหม่ไม่ง่าย
- **Thai market context:** ความเข้าใจ campaign calendar (Shopee 11.11, Lazada Birthday Sale) ฤดูกาลไทย การตั้งราคาแข่งกับคู่แข่ง local — ต้องเทรน/prompt อย่างพิถีพิถัน
- **Execution layer:** การที่ agent ลงมือ update listing ราคา หรือ keyword โดยตรงผ่าน API (- ไม่ใช่แค่แนะนำ) คือ differentiation ที่ชัดที่สุด

ความเสี่ยงจริง: ถ้า Shopee ปิด API หรือ launch feature คล้ายกันเอง (ซึ่ง Shopee Seller AI กำลัง beta) ต้องรีบ expand ไป niche อื่น เช่น restaurant ops หรือ service business ก่อนถูก commoditize

## 5. Go-to-market angle

**10 ลูกค้าแรก:** ไป Facebook Group "Shopee Seller Thailand" (สมาชิก 200K+) และ "ขายของออนไลน์ - Lazada/Shopee" แล้วโพสต์ case study จริง — ไม่ใช่ ad แต่เป็น "ผมทดลองให้ AI ดู listing ร้านตัวเองแล้วเจอว่า..." แบบ authentic content

# AI Business Copilot

idea-hub · ai-business-copilot

**SEO keywords ที่คุ้มค่า:** "วิเคราะห์ยอดขาย Shopee อัตโนมัติ", "เพิ่มยอดขาย Lazada", "เครื่องมือ seller Shopee ไทย" — volume ไม่สูงมากแต่ intent ชัดมาก

**Channel ที่เร็วที่สุด:** TikTok content โดยโชว์ screen recording ของ agent กำลัง propose และ execute — "AI สั่งเพิ่มราคาสินค้าให้ฉัน แล้วยอดขายเพิ่มขึ้น" format นี้ viral ได้ใน seller community

**Partnership lever:** ติดต่อกับ Shopee Education Partners หรือ Lazada University — เป็น affiliate หรือ sponsored content ในคอร์สที่สอน seller ใหม่

**Outreach target:** เจ้าของร้านที่ขาย 500K+/เดือนมักมี profile ใน Shopee Mall สามารถ identify และ DM ได้โดยตรง เสนอ free pilot 30 วัน แลกกับ feedback และ testimonial

**Retention hook:** ถ้า agent ทำ action อะไรไปแล้ว ผู้ใช้ต้องกลับมาดู "report ว่าผลเป็นยังไง" ทุกอาทิตย์ — engagement loop นี้ทำให้ churn ต่ำกว่า dashboard ทั่วไป

## 6. Pricing thesis

Tier	ราคา/เดือน	สิ่งที่ได้
Starter	฿690	1 แพลตฟอร์ม, propose-only (ไม่ execute), 50 SKU
Operator	฿1,990	3 แพลตฟอร์ม, execute with approval, unlimited SKU, weekly report
Growth	฿4,900	Multi-store, auto campaign management, priority support

**ทำโมเดลฟรี:** Excel + ChatGPT ใช้เวลา 3-4 ชั่วโมง/สัปดาห์ต่อร้าน ถ้าเจ้าของประเมินเวลาตัวเองที่ ฿200/ชั่วโมง นั่นคือ ฿3,200/เดือน — Operator tier ที่ ฿1,990 คุ้มทันที

**Benchmark:** Epsilo และ Perpetua charge 10-50x มากกว่า แต่เน้น enterprise — ช่องว่างราคาสำหรับ SME ยิ่งใหญ่มาก

## 7. Build complexity

**Time to MVP:** 8-12 สัปดาห์สำหรับ niche แรก (Shopee listing optimization)

**Core tech stack:**

- **Backend:** Python + FastAPI

**RESEARCH BUNDLE**

# AI Business Copilot

idea-hub · ai-business-copilot

- **Agent framework:** LangGraph หรือ CrewAI (สำหรับ multi-step planning + execution)
- **LLM:** GPT-4o หรือ Claude 3.5 Sonnet (Thai language performance ดีกว่า GPT-3.5 ชัดเจน)
- **Integration:** Shopee Open Platform API (ต้องสมัคร partner account), Lazada Open Platform
- **Approval UI:** LINE Messaging API (webhook) — เร็วสุดสำหรับตลาดไทย ไม่ต้อง build mobile app

**ส่วนที่ยากที่สุด:** Shopee API rate limiting และ permission scope — บาง action เช่น update price ต้องการ