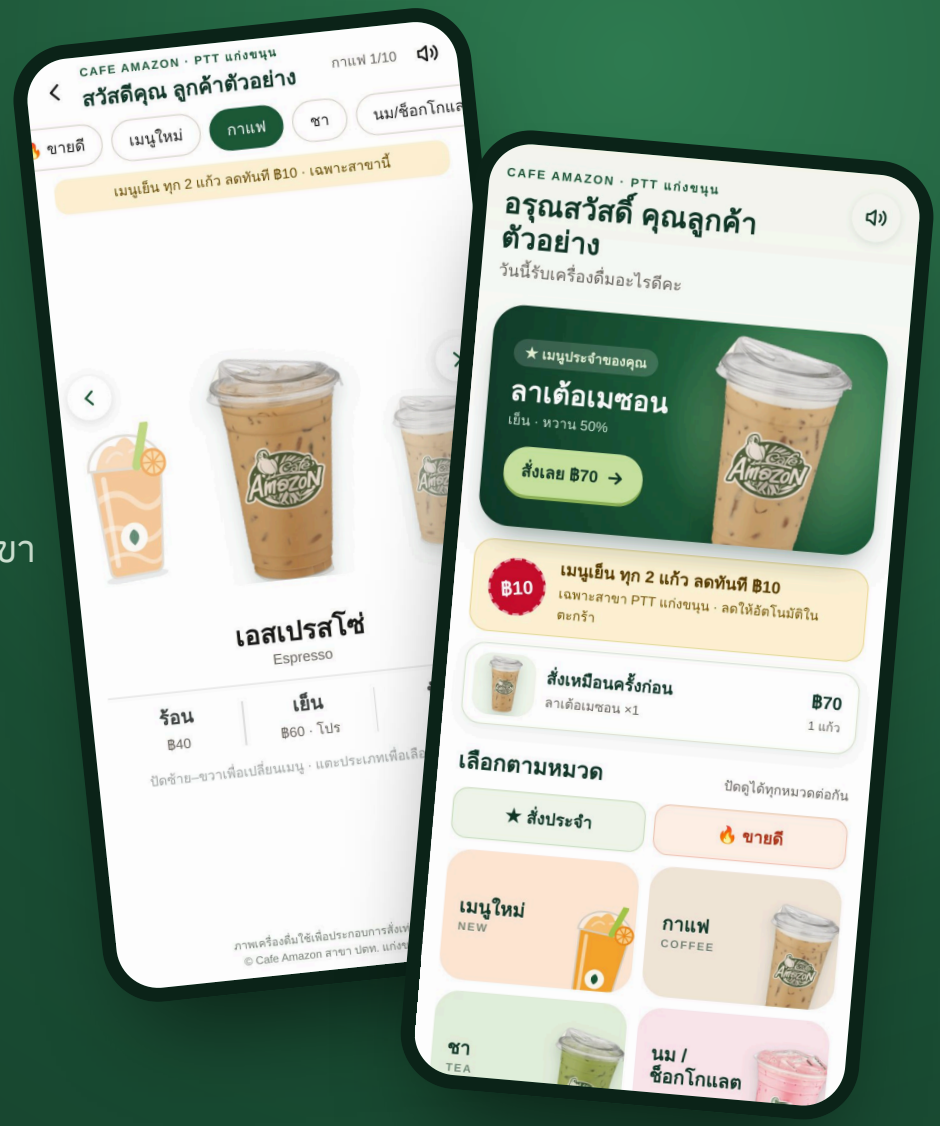
แผนธุรกิจ & ต้นแบบระบบ · ร่างเพื่อหารือ

CupQ

ระบบสั่งเครื่องดื่มผ่าน LINE สำหรับคาเฟ่ทุกสาขา

ต่อยอดจากระบบที่ใช้งานจริงที่สาขานำร่อง สู่บริการแบบสมัครใช้ (SaaS) เป้าหมาย 2,000 สาขา
มีแอดมินส่วนกลาง · แต่ละร้านตั้งโปรโมชั่นเองได้ · พร้อมขายใน 15 นาที



* CupQ เป็นชื่อชั่วคราว · จัดทำ พ.ย. 2569

ปัญหา & โอกาส

ร้านเล็กอยากรับออเดอร์ออนไลน์ แต่ไม่มีระบบของตัวเอง



คิวยาวช่วงเช้า

ลูกค้าเสียเวลารอ ร้านเสียยอดขายช่วงพีค พนักงานรับออเดอร์ผิดบ่อย



ลูกค้าอยู่ใน LINE อยู่แล้ว

ไม่ต้องโหลดแอปใหม่ แตะ Rich menu แล้วสั่งได้ทันที ร้านได้ข้อมูลลูกค้าประจำ



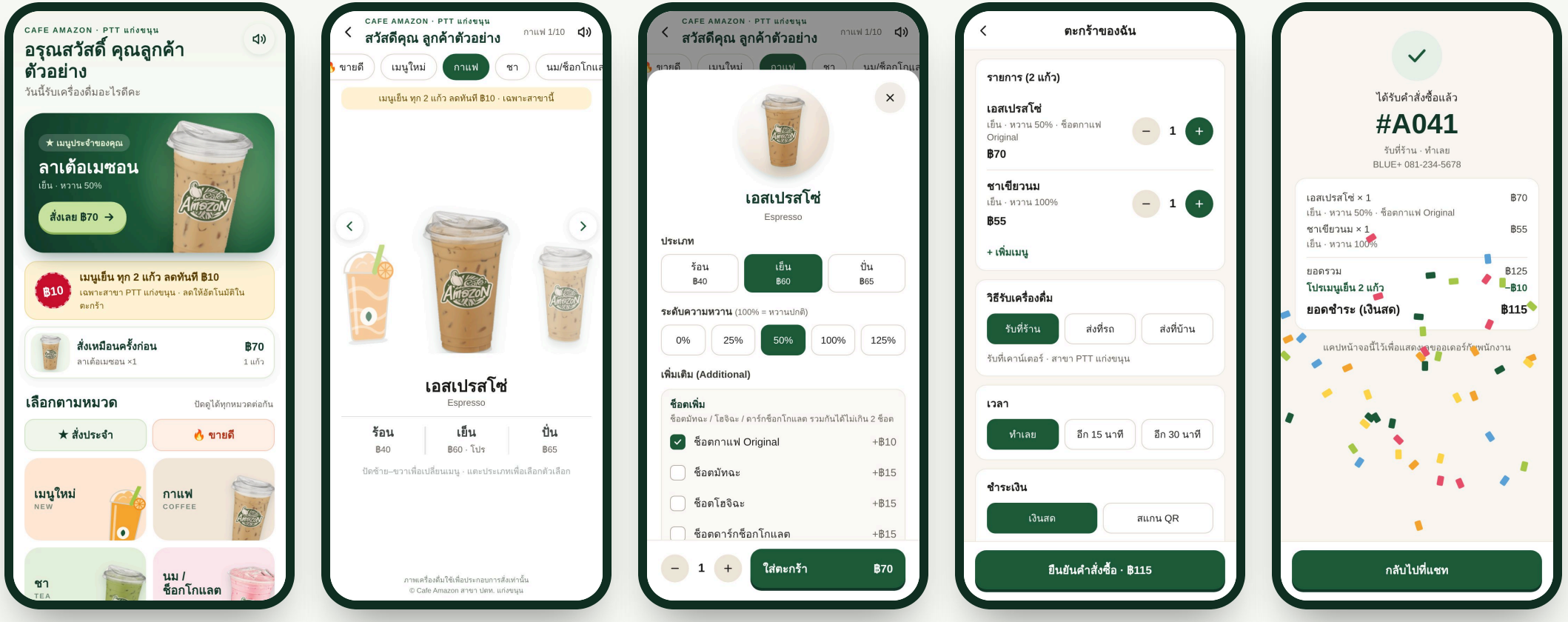
แอปเดลิเวอรีกินกำไร

ค่าคอมมิชชันต่อออเดอร์สูง ร้านอยากมีช่องทางสั่งของตัวเองที่จ่ายรายเดือนคงที่

2,000 สาขาเป้าหมาย · เริ่มจากเครือข่ายคาเฟ่ที่เจ้าของรู้จัก แล้วขยายสู่คาเฟ่ ร้านชานม และร้านน้ำผลไม้ทั่วประเทศ

สิ่งที่พิสูจน์แล้ว · สาขานำร่อง

ระบบสั่งที่ใช้งานจริงแล้ว ครบตั้งแต่สั่งจนปิดยอด



วงล้อเลือกเมนู + ภาพแก้วจริง

ท็อปปิ้ง/ความหวานครบ

โปรเย็น 2 แก้วลด ฿10 อัตโนมัติ

สั่งประจำ · ขายดี

แจ้งพนักงานเป็นการ์ด LINE

สรุปยอด PDF ทางอีเมลทุกวัน

เบอร์สมาชิกสะสมแต้ม

จาก 1 ร้าน สู่ 2,000 ร้าน

หน้าบ้านใช้ต่อได้ หลังบ้านต้องยกระดับ

ส่วน	ตอนนี้ (สาขานำร่อง)	ระบบสำหรับขาย
หน้าสั่งลูกค้า	LIFF ร้านเดียว	แอปเดียวทุกร้าน แยกด้วยลิงก์ร้าน · รองรับ LINE MINI App + เว็บ · **ใช้โค้ดเดิมได้ราว 60–70%**
ข้อมูล	Google Sheet	ฐานข้อมูลจริง (Postgres) แยกข้อมูลตามร้าน · สำรองข้อมูลทุกวัน
ประมวลผล	Apps Script (มีเพดานโควตา)	API บนคลาวด์ ขยายตามจำนวนร้านอัตโนมัติ
ตั้งค่าร้าน	แก้โค้ดเอง	หน้าแอดมินให้เจ้าของร้านตั้งเอง · ส่วนกลางดูแลทุกร้าน
อัปเดตระบบ	แก้ทีละไฟล์	อัปเดตครั้งเดียว ทุกร้านได้พร้อมกัน

ภาพรวมระบบ

ระบบกลางชุดเดียว ใช้ได้ทุกร้าน

ลูกค้า
LINE / เว็บ
ลิงก์เฉพาะร้าน

→

หน้าสั่ง
LINE MINI App / LIFF
เมนู · โปร · ตะกร้า

→

API กลาง
คิดราคา & โปรที่เซิร์ฟเวอร์
แยกข้อมูลตามรหัสร้าน

→

ฐานข้อมูล
Postgres + สิทธิ์ราย
ร้าน
คลังภาพเมนู

💬 LINE OA ของแต่ละร้าน

แจ้งพนักงาน · แจ้งลูกค้าว่าพร้อมรับ · token เก็บแบบเข้ารหัส

💳 รับเงิน

PromptPay ของร้าน หรือ payment gateway ที่มีใบอนุญาต · เงินเข้าร้านโดยตรง

🧑‍💼 แอดมิน 3 ระดับ

ส่วนกลาง · เจ้าของร้าน · พนักงาน (จอคิว)

📈 รายงาน

PDF ปิดยอดรายวัน · แดชบอร์ด · สรุปหลายสาขา

ใครทำอะไร

แอดมิน 3 ระดับ



ส่วนกลาง (คุณ)

- เพิ่ม / ระงับร้าน
- แพ็กเกจ & เก็บค่าบริการ
- แม่แบบเมนูและคลังภาพ
- ดูยอดและสถานะทุกร้าน
- ซัพพอร์ต & แจ้งปัญหา



เจ้าของร้าน

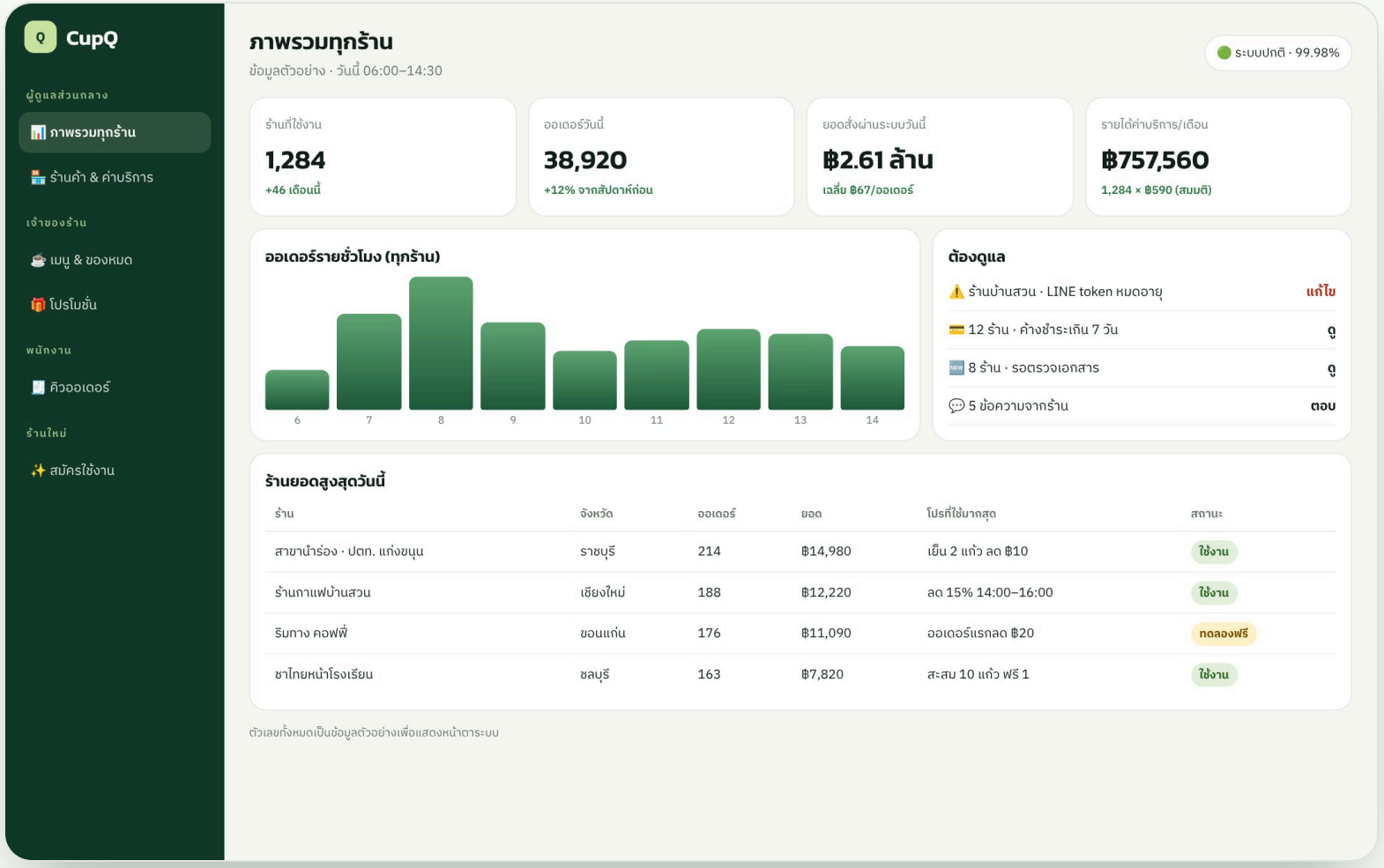
- เมนู ราคา ภาพ ของหมด
- เวลาเปิด–ปิด
- สร้างโปรโมชั่นเอง
- เพิ่มพนักงาน
- รายงาน & PDF ปิดยอด



พนักงาน

- จอคิวออเดอร์บนแท็บเล็ต
- รับ · กำลังทำ · พร้อมเสิร์ฟ
- ลูกค้าได้รับแจ้งใน LINE
- เห็นเบอร์สมาชิกเพื่อสะสมแต้ม

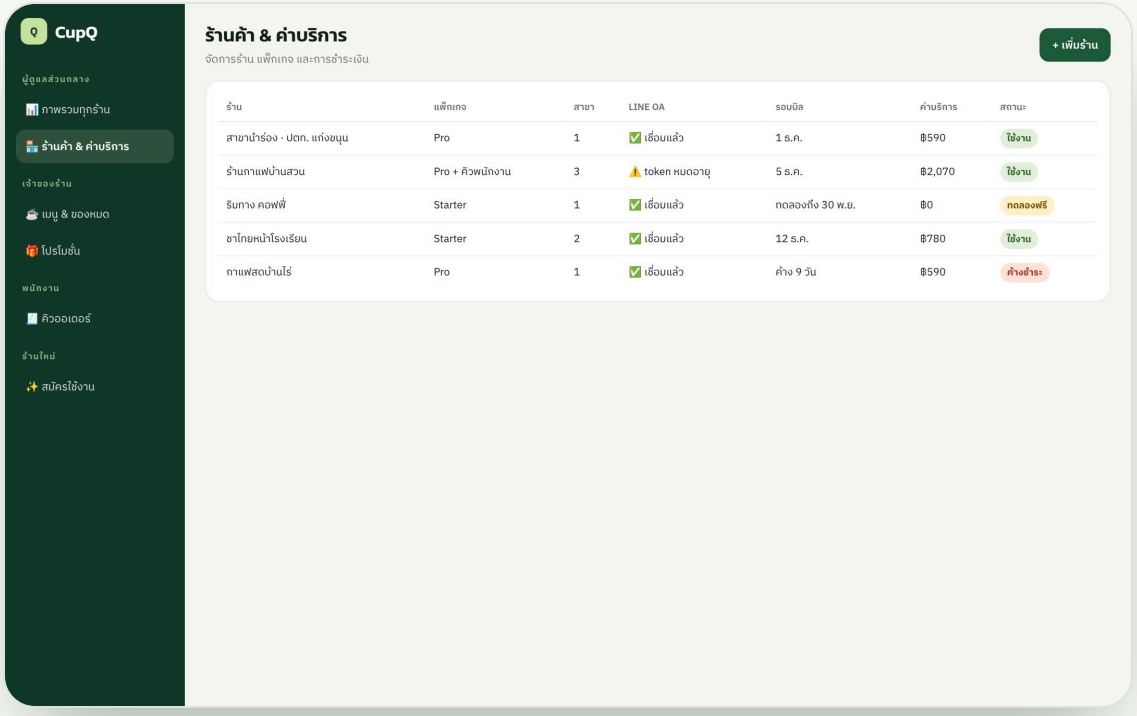
ภาพรวมทุกร้านในหน้าเดียว



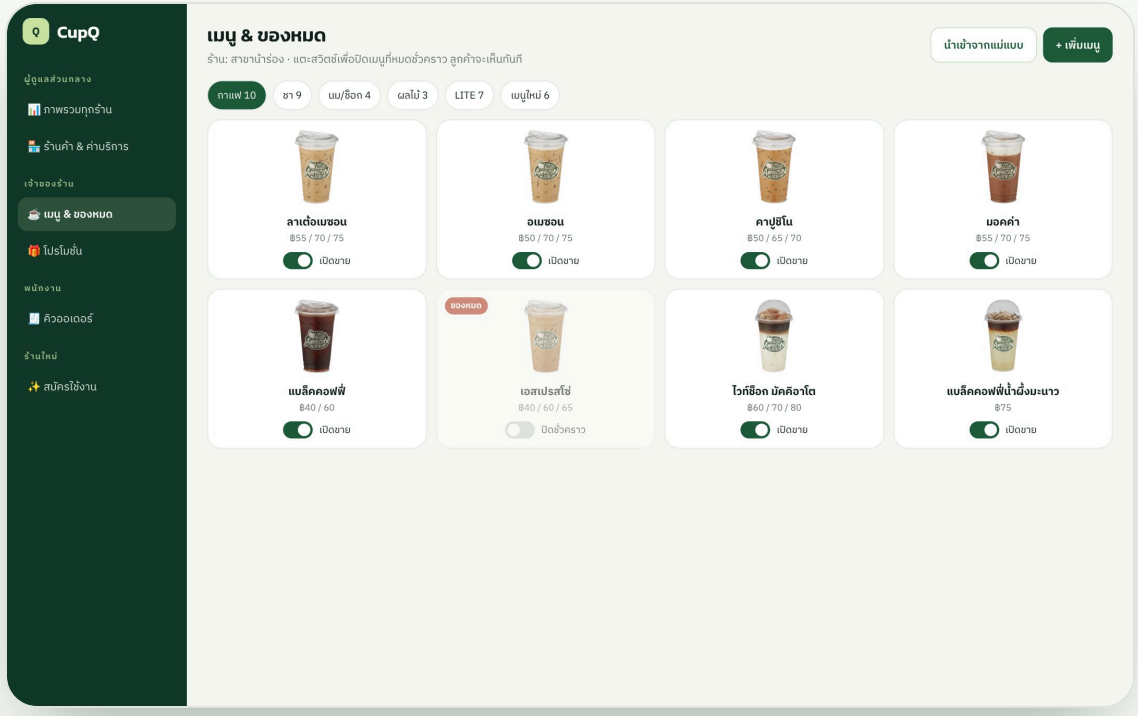
ข้อมูลในภาพเป็นตัวอย่าง · ต้นแบบกดได้จริงในไฟล์ cupq-admin-prototype.html

ต้นแบบระบบ · ร้านค้า & เมนู

จัดการร้าน ค่าบริการ และเมนูของหมด



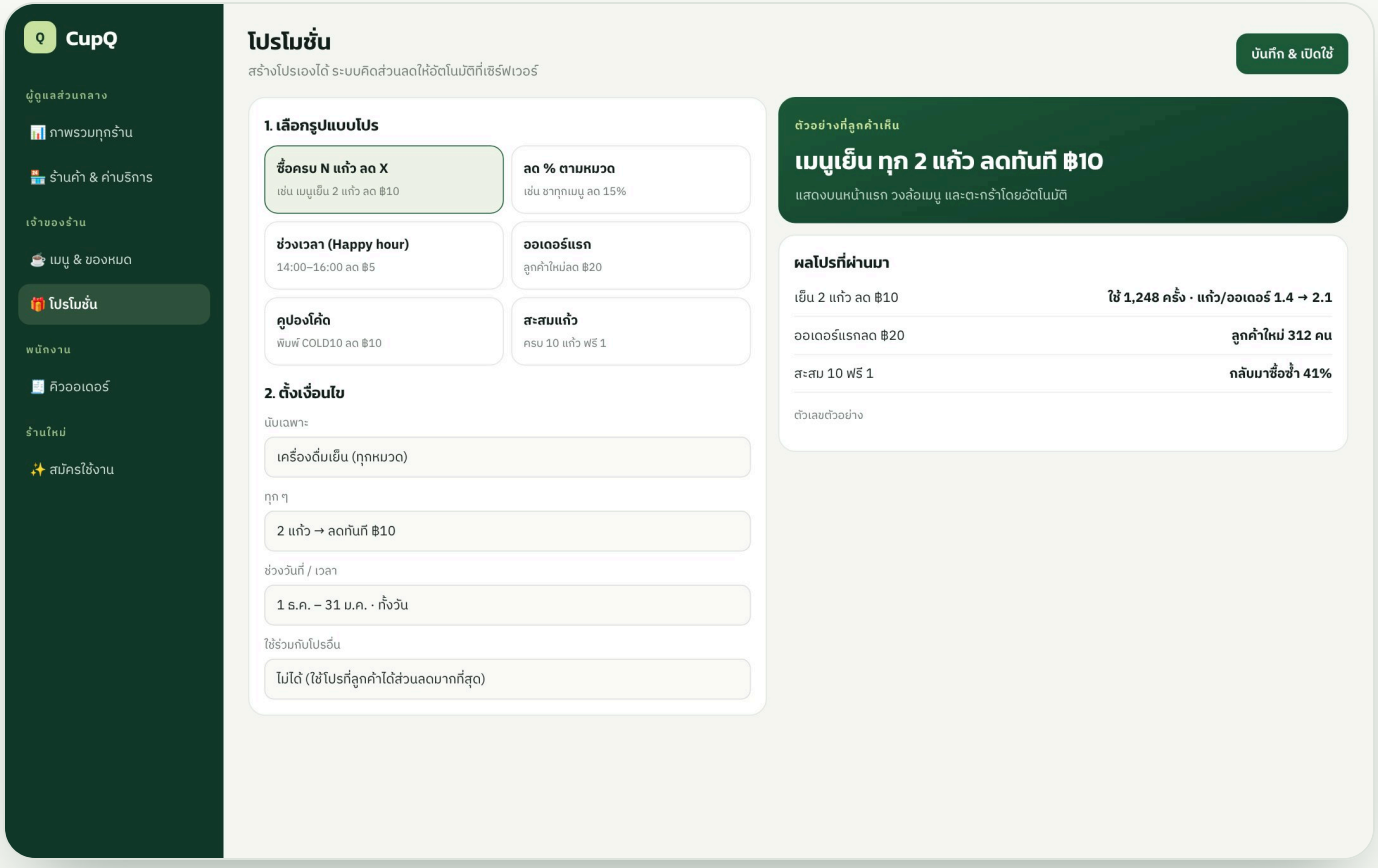
ส่วนกลางเห็นแพ็กเกจ สถานะ LINE OA และค้างชำระของทุกร้าน



เจ้าของร้านกดสวิตช์ปิดเมนูที่หมด ลูกค้าเห็นทันที · นำเข้าเมนูจากแม่แบบได้

ต้นแบบระบบ · โปรโมชั่น

แต่ละร้านตั้งโปรเองได้ ไม่ต้องเขียนโค้ด



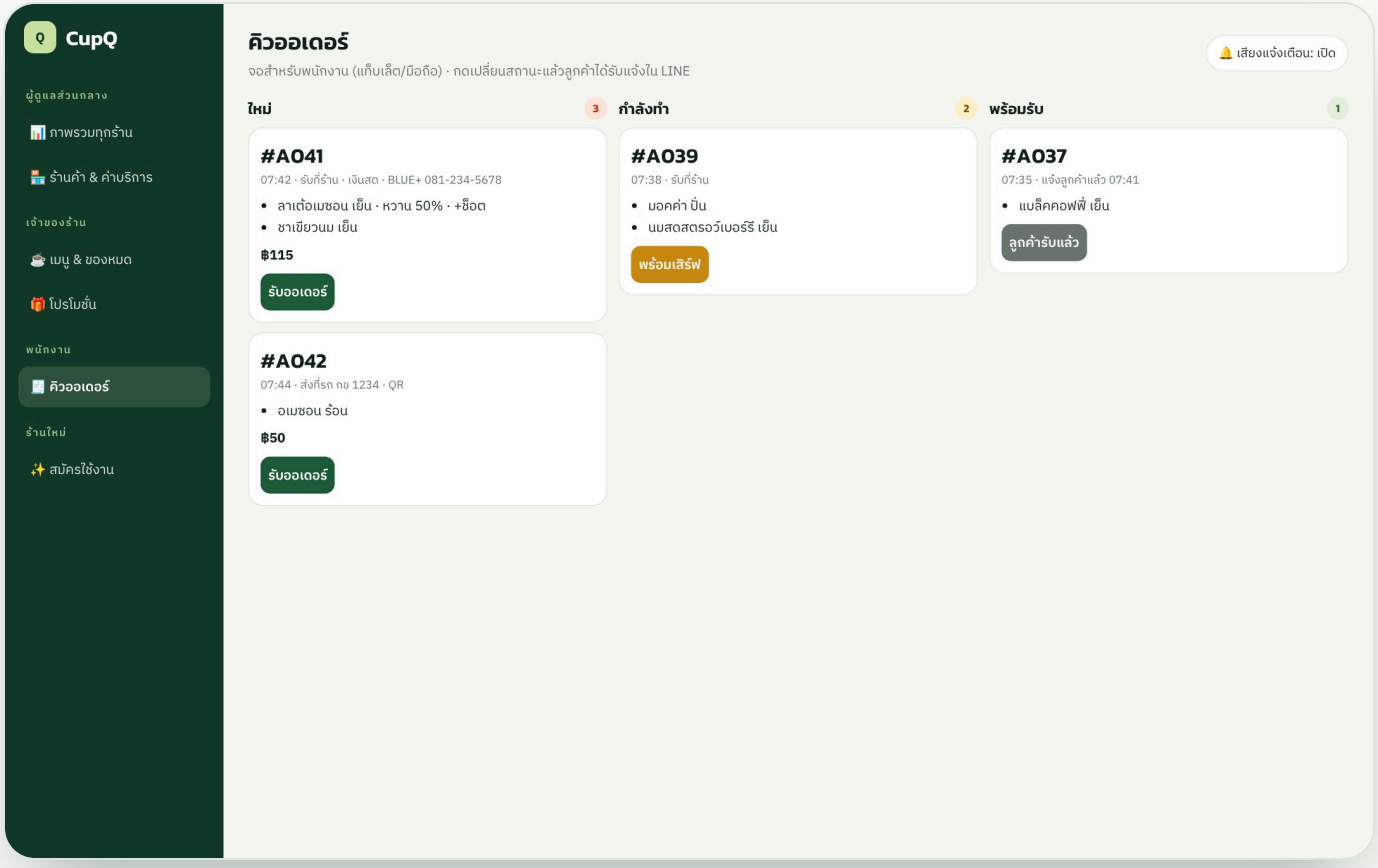
6 รูปแบบพร้อมใช้

- ซื้อครบ N แก้ว ลด X
- ลด % ตามหมวด
- ช่วงเวลา (Happy hour)
- ออเดอร์แรกของลูกค้าใหม่
- คูปองโค้ด
- สะสมแก้ว ครบแล้วฟรี

คิดส่วนลดที่เซิร์ฟเวอร์เท่านั้น ลูกค้าแก้ราคาในหน้าเว็บไม่ได้ · เลือกโปรที่คุ้มสุดให้อัตโนมัติ · ดูผลโปรย้อนหลังได้

ต้นแบบระบบ · พนักงาน

จอคิวออเดอร์ · ลูกค้ารู้ทันทีว่าพร้อมรับ

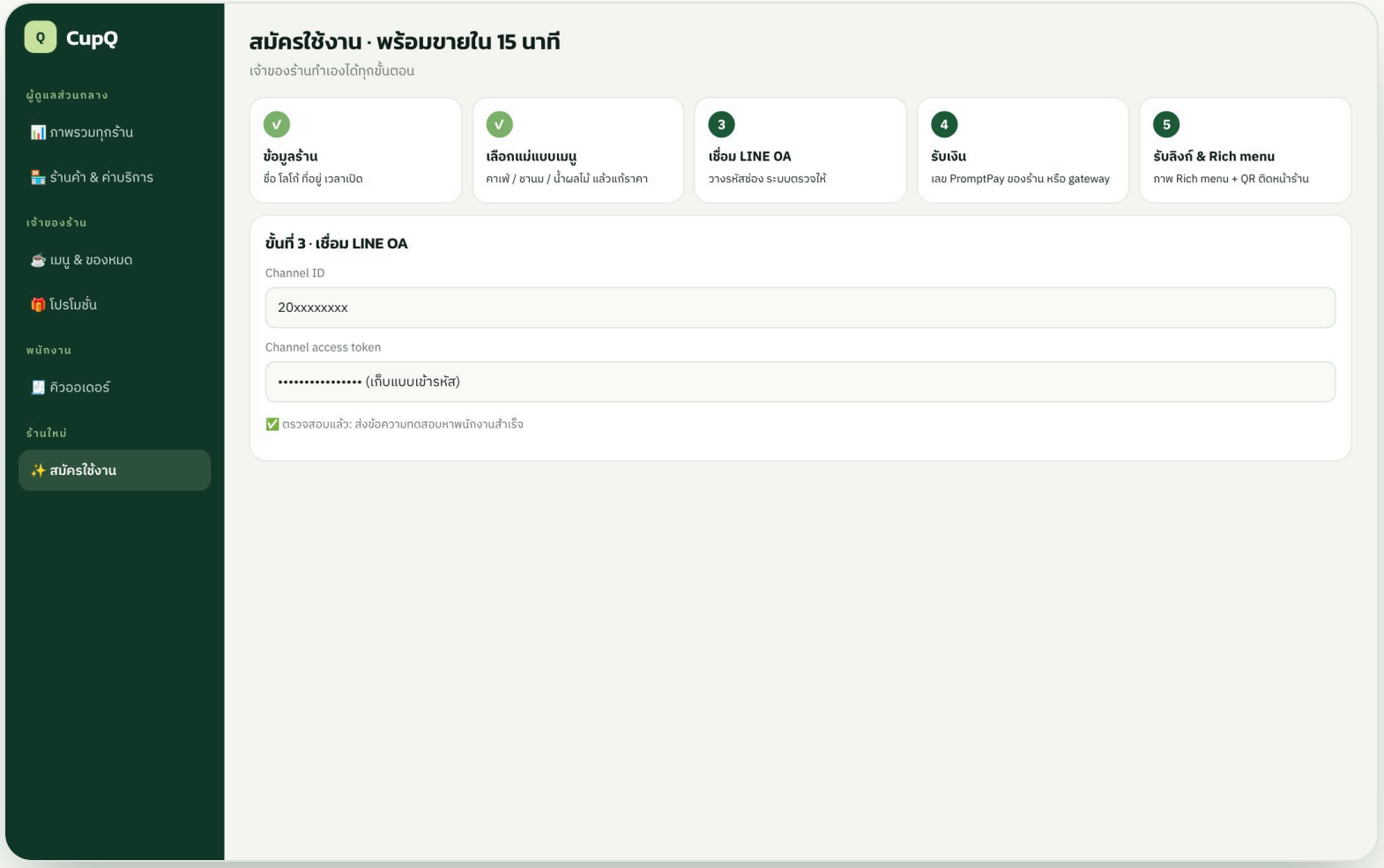


ลดความวุ่นวายหน้าร้าน

- ออเดอร์ใหม่มีเสียงเตือน
- กด **รับ → กำลังทำ → พร้อมเสิร์ฟ**
- ลูกค้าได้ข้อความ LINE ตอนพร้อมรับ
- ส่งที่รถเห็นทะเบียน · ส่งที่บ้านเห็นที่อยู่
- ใช้กับแท็บเล็ตหรือมือถือเครื่องเดิมของร้าน

ต้นแบบระบบ · ร้านใหม่

สมัครเอง พร้อมขายใน 15 นาที



ได้ทันทีหลังสมัคร: ลิงก์ร้าน · ภาพ Rich menu · QR ติดหน้าร้าน · ลิงก์ลงทะเบียนพนักงาน

ข้อควรระวัง

ต้องจัดการก่อนเปิดขาย

1. เครื่องหมายการค้า

ห้ามขายในชื่อ/โลโก้/ภาพเมนู Cafe Amazon โดยไม่มีหนังสืออนุญาตจาก OR · สัญญาแฟรนไชส์อาจห้ามช่องทางสั่งนอกระบบ → ขายเป็นแบรนด์ของเราเอง ร้านใช้ภาพของร้านเอง

2. PDPA

เก็บ LINE ID เบอร์โทร ที่อยู่ → ต้องมีนโยบายความเป็นส่วนตัว ความยินยอม สัญญาประมวลผลข้อมูลกับร้าน เข้ารหัส และแจ้งเหตุรั่วไหลภายใน 72 ชม.

3. การรับเงิน

เงินต้องเข้าบัญชีร้านโดยตรง หรือผ่าน gateway ที่มีใบอนุญาต · ไม่รับเงินแทนร้าน เพราะอาจต้องขอใบอนุญาตจาก ธปท.

4. ข้อกำหนด LINE

ทำตามเงื่อนไข LIFF / MINI App / Messaging API · ค่าข้อความเป็นของ OA แต่ละร้าน · ห้ามส่งข้อความรบกวน

5. บริษัท ภาษี สัญญา

จดบริษัท · ใบกำกับภาษี · สัญญาให้บริการ (ระดับบริการ ความรับผิดเมื่อระบบล่ม การยกเลิก)

6. ความเสถียร & ซัพพอร์ต

2,000 ร้านพีคพร้อมกันตอนเช้า · ระบบเฝ้าดู สำรองข้อมูล และทีมตอบคำถามร้านทุกวัน

โมเดลรายได้ · ตัวเลขสมมติเพื่อหารือ

ค่าบริการรายเดือนต่อสาขา

Starter

฿390 /สาขา/เดือน

- หน้าสั่งใน LINE + ลิงก์ร้าน
- เมนูไม่จำกัด + ของหมด
- แจ้งพนักงานใน LINE
- สรุปยอดรายวัน

แนะนำ

Pro

฿590 /สาขา/เดือน

- ทุกอย่างใน Starter
- โปรโมชั่นครบ 6 แบบ
- สะสมแก้ว · สั่งประจำ · ขายดี
- จอคิวพนักงาน + แจ้งลูกค้า

Chain (5 สาขาขึ้นไป)

฿490 /สาขา/เดือน

- ทุกอย่างใน Pro
- รายงานรวมหลายสาขา
- เมนู/โปรส่งลงทุกสาขาพร้อมกัน
- ผู้ดูแลบัญชีเฉพาะ

ค่าติดตั้งครั้งแรก ฿1,500 (ทำเมนู ภาพ Rich menu) · ทดลองฟรี 30 วัน

ราคาทั้งหมดเป็นสมมติฐาน ต้องสำรวจราคาคู่แข่งและความยินดีจ่ายของร้านก่อน

ตัวอย่าง: 2,000 สาขา × เฉลี่ย ฿500

฿1 ล้าน/เดือน

ต้นทุน & ทีม

ต้นทุนหลักคือคน ไม่ใช่เซิร์ฟเวอร์

ต้นทุนระบบ (ประเมินเบื้องต้น)

- เซิร์ฟเวอร์ ฐานข้อมูล เก็บภาพ: เพิ่มตามจำนวนร้าน แต่ต่อร้านต่ำมาก
- ค่าข้อความ LINE: เป็นของ OA แต่ละร้าน
- ค่าธรรมเนียมรับเงิน: ร้านจ่ายกับ gateway โดยตรง
- ระบบเฝ้าดู · สำรองข้อมูล · โดเมน · อีเมล

ต้องประเมินตัวเลขจริงตอนเลือกผู้ให้บริการคลาวด์

ทีมที่ต้องมี

- **นักพัฒนา 2–3 คน** · หลังบ้าน + หน้าบ้าน + แอดมิน
- **ดีไซเนอร์ 1 คน** · แม่แบบเมนู ภาพ Rich menu
- **ซัพพอร์ต/ตั้งค่าร้าน** · เพิ่มตามจำนวนร้าน
- **ฝ่ายขาย/ตัวแทน** · ค่าคอมมิชชันต่อร้านที่ปิดได้
- **ที่ปรึกษากฎหมาย** · สัญญา PDPA เครื่องหมายการค้า

แผนงาน

4 ระยะ จากสาขานำร่องสู่ 2,000 สาขา

0

นำร่อง

1–2 เดือน

ใช้ระบบปัจจุบันในสาขาของคุณ เก็บตัวเลขจริง: ยอดผ่าน LINE คิวที่ลดลง การสั่งซ้ำ → ใช้เป็นจุดขาย

1

ระบบกลางรุ่นแรก

2–3 เดือน

ฐานข้อมูลหลายร้าน · API · แอดมิน 3 ระดับ · ระบบโปร · หน้าสมัคร · ย้ายสาขานำร่องขึ้นระบบใหม่

2

เบต้า 10–50 ร้าน

2 เดือน

แก้ปัญหาจากร้านจริง · คู่มือ + วิดีโอสอน · ตั้งราคาจริง · ทำสัญญาและเอกสาร PDPA

3

ขยาย

12–24 เดือน

ตัวแทนขายรายภาค · ทีมซัพพอร์ต · ฟีเจอร์เสริม (แต้มสะสม POS) · 200 → 2,000 สาขา

ขั้นต่อไป

สิ่งที่ต้องตัดสินใจ

ธุรกิจ

- ชื่อแบรนด์จริง (แทน CupQ)
- กลุ่มลูกค้าแรก: สาขา Amazon (ต้องคุยกับ OR) หรือคาเฟ่ทั่วไป
- ราคาและแพ็กเกจ
- หุ้นส่วน / งบลงทุนระยะ 1

ระบบ

- เลือกผู้ให้บริการคลาวด์และฐานข้อมูล
- เลือก payment gateway
- LINE MINI App หรือ LIFF
- เริ่มเขียนระบบกลางรุ่นแรกจากโค้ดสาขานำร่อง

พร้อมเริ่มระยะ 1 ได้ทันทีที่สรุปข้อข้างบน