

Simplify your life with CableClip's portable cable storage

CABLECLIP



PAIN POINTS



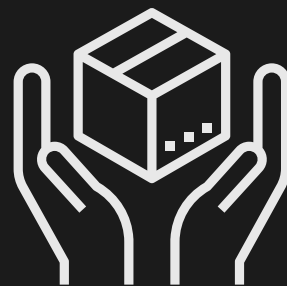
tangled
charging
cable



Time

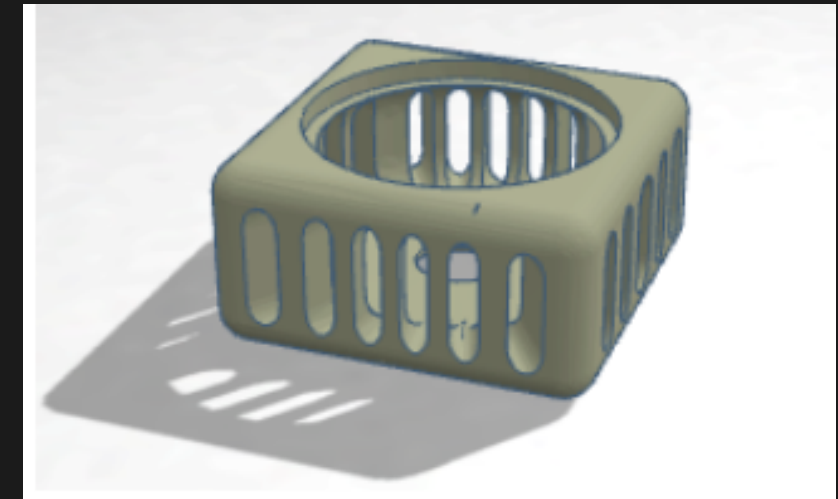


Don't know
How to design

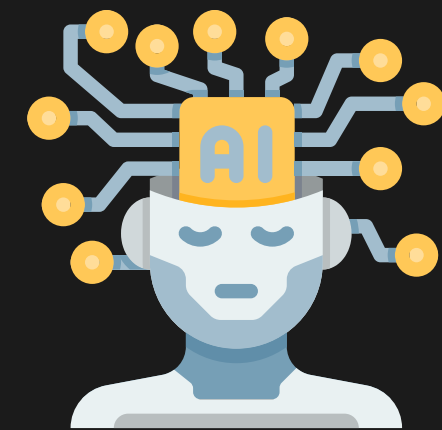


unique
products

SOLUTIONS



charger storage box



AI

Market Size

Total Addressable Market (TAM)

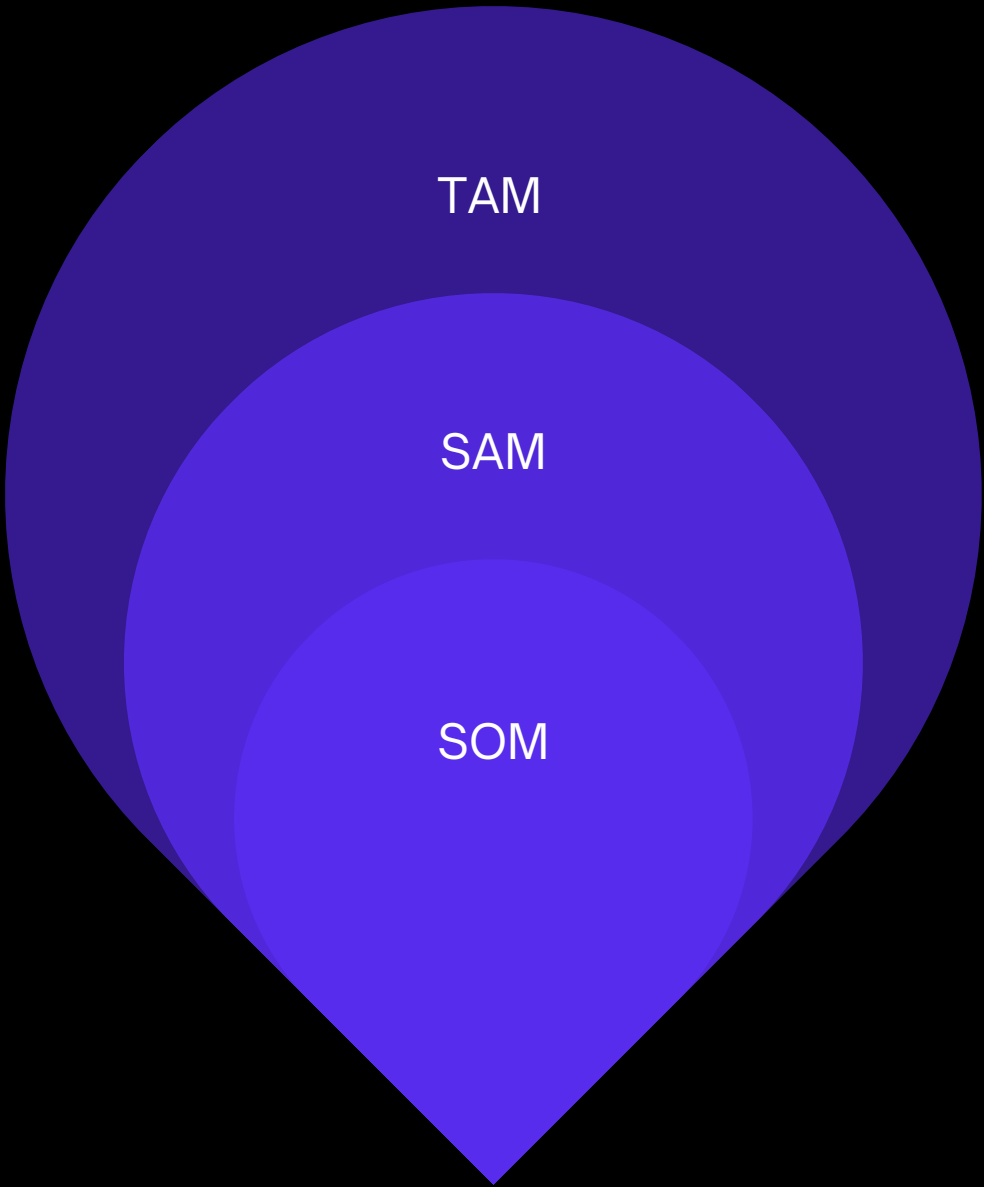
57.5 ล้าน คน

Serviceable Addressable Market (SAM)

7 ล้าน คน

Serviceable Obtainable Market (SOM)

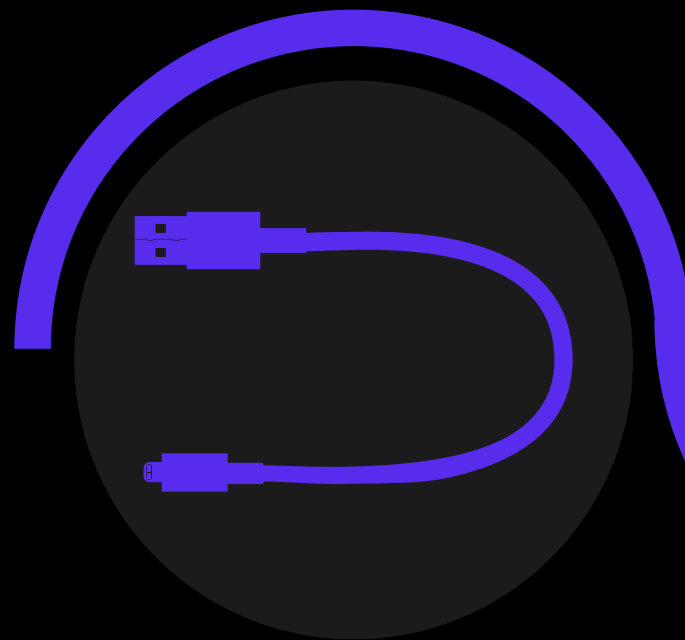
350,000 คน



Revenue Stream



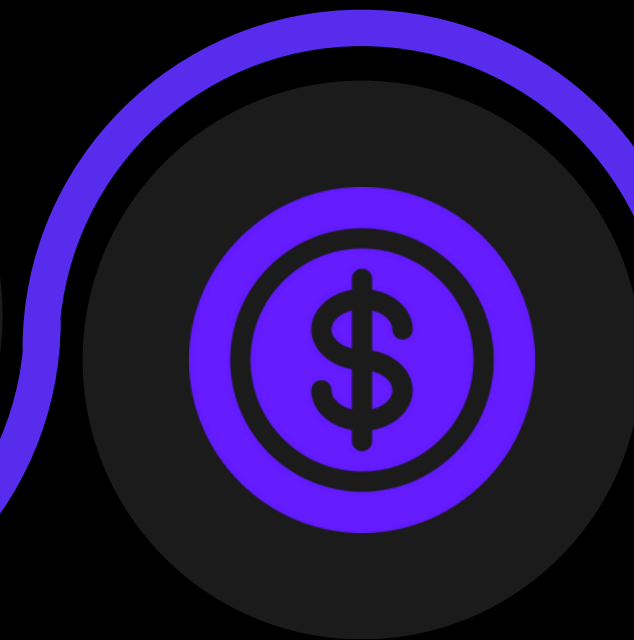
Value Proposition



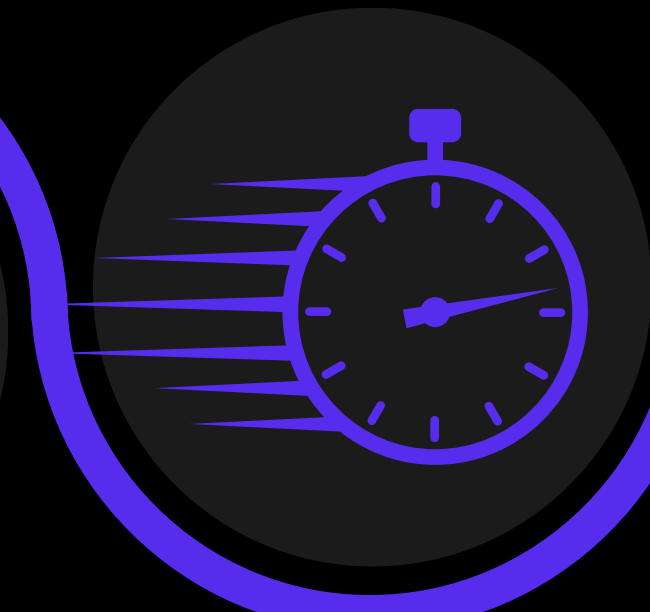
Keep cables
organized
and tangle-
free



easy to use
design



Save money



Quick to use



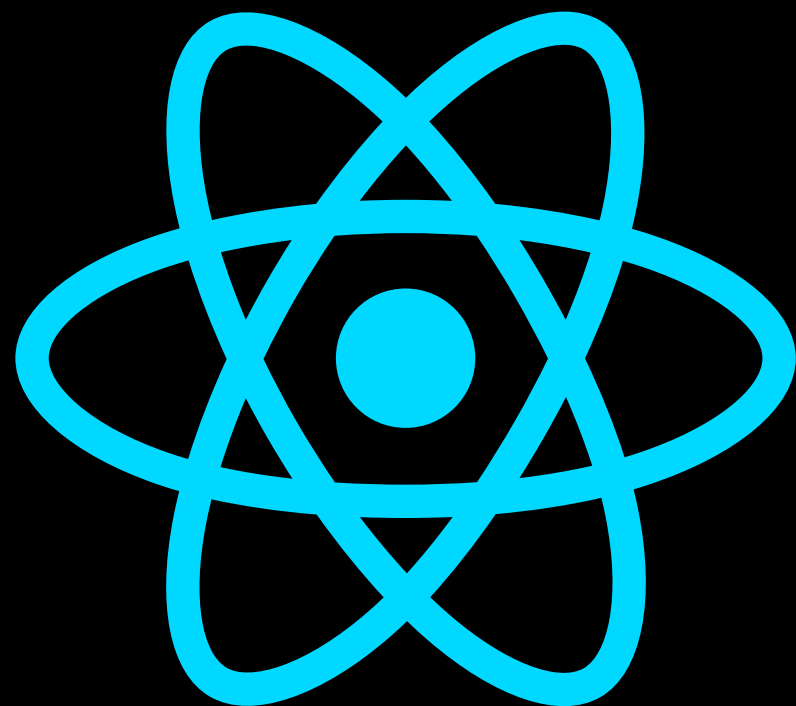
Personalized
design options
available



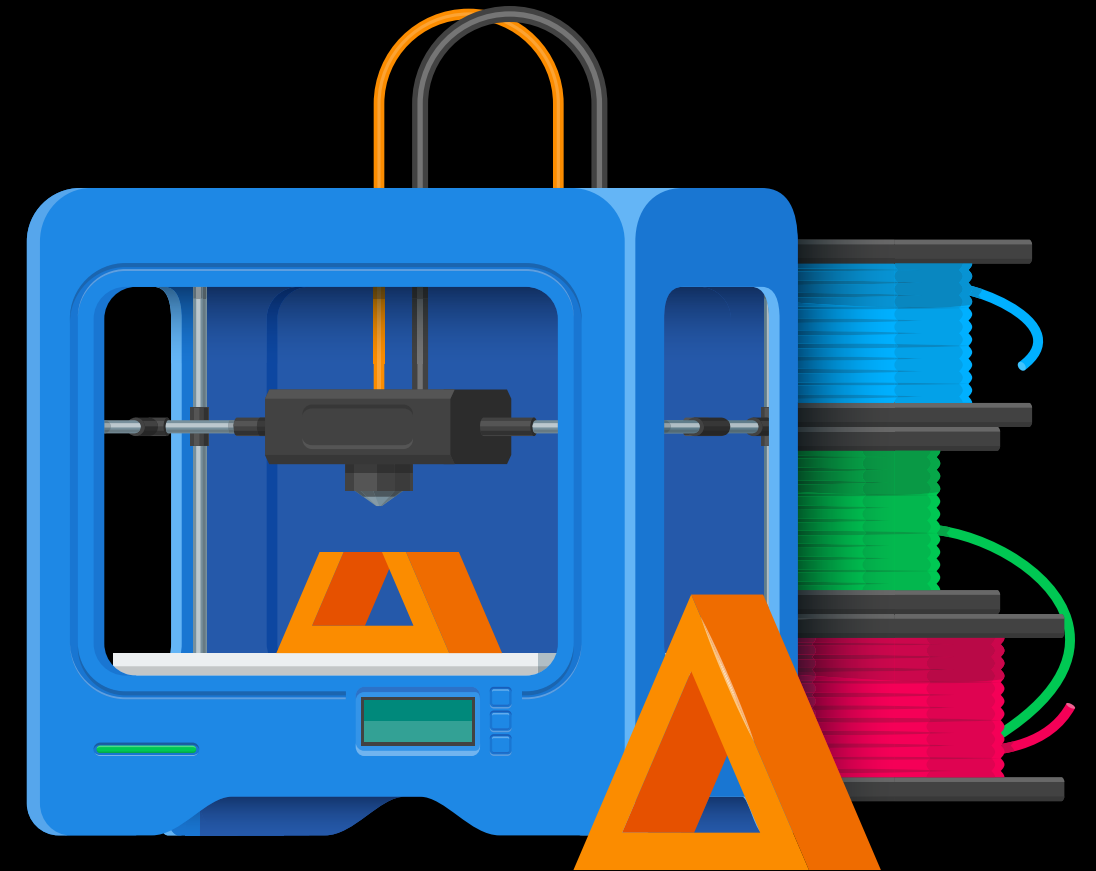
Technical Capability



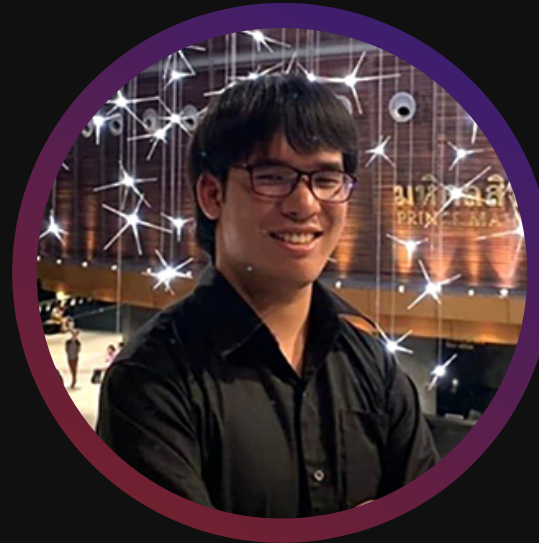
Stable Diffusion Online



Firebase



Our Team



Singhawatt Thamasaro

Faculty of Science (Physics)
Mahidol University

singhawatt.tha@gmail.com

หมดแล้วจ้า

The Business Model Canvas(CableClip)

Key partners

What are your key partners to get competitive advantage?

- 1.ร้านค้าอิเล็กทรอนิกส์สำหรับการขายในร้าน
2. ซัพพลายเออร์สำหรับวัสดุประกอบและชิ้นส่วน
3. ผู้ผลิตสำหรับการผลิตและจัดส่งสินค้า
4. AIEAT และ AIAT

Key activities

What are the key steps to move ahead to your customers?

1. การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์
2. การผลิตและจัดส่งสินค้า
3. การตลาดและโฆษณา
4. การสนับสนุนลูกค้าและรับข้อมูลตอบรับ
5. การอัปเดตและปรับปรุงอัลกอริทึม AI อย่างต่อเนื่องตามข้อมูลและข้อเสนอแนะจากลูกค้า

Key resources

What resources do you need to make your idea work?

1. ทีมออกแบบและพัฒนา
2. สถานที่ผลิตและอุปกรณ์
3. เว็บไซต์สำหรับอีคอมเมิร์ซและออกแบบ
4. บัญชีสื่อสังคม
5. บุคลากรสนับสนุนลูกค้า
6. ทีมพัฒนา AI

Value propositions

How will you make your customers' life happier?

1. CableClip เป็นโซลูชันการจัดเก็บสายชาร์จแบบพกพาและใช้งานง่ายที่ช่วยให้ลูกค้าจัดเก็บสายชาร์จได้อย่างเป็นระเบียบและไม่พันกัน
2. มีการออกแบบให้เป็นไปตามหลายรูปแบบและเข้ากันได้กับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์หลายประเภท เช่น โทรศัพท์มือถือ, iPad และ iPhone
3. มีขนาดกะทัดรัดทำให้สามารถพกพาไว้ในกระเป๋าเป้หรือกระเป๋าสะพายได้อย่างง่ายดาย
4. พังค์ชัน AI พิจารณาปัจจัยต่างๆ เช่น สี รูปทรง และขนาด เพื่อสร้างการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์ที่ตรงกับสไตล์และความต้องการของลูกค้า

Customer relationships

How often will you interact with your customers?

1. การสนับสนุนลูกค้าออนไลน์ผ่านทางอีเมลและแชท
2. การสร้างชุมชนผู้ใช้ CableClip ผ่านสื่อสังคมออนไลน์
3. การอัปเดตและปรับปรุงผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องโดยอิงจากความคิดเห็นของลูกค้า

Channels

How are you going to reach your customers?

1. เว็บไซต์อีคอมเมิร์ซสำหรับการขายออนไลน์
2. การตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์เพื่อเข้าถึงลูกค้าเป้าหมาย เช่น Facebook , IG , TIKTOK
3. พันธมิตรกับร้านค้าอิเล็กทรอนิกส์เพื่อขาย CableClip ในร้านค้า

Customer segments

Who are your customers? Describe your target audience in a couple of words.

1. ชาย-หญิง อายุ 18 -30 ที่มีอุปกรณ์ที่ต้องการเก็บสายชาร์จที่พันกันสามารถหยิบได้ใช้ได้เลย
2. ชาย-หญิง อายุ 18 -30 ที่ต้องการที่เก็บสายชาร์จเฉพาะตัวไม่เหมือนใคร
3. บุคคลที่มีอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์หลายชิ้นและต้องการเก็บสายชาร์จให้เป็นระเบียบ
4. นักเดินทางที่ต้องการเก็บสายชาร์จอย่างง่ายดายและหลีกเลี่ยงการพันกัน
5. นักเรียนและอาชีพที่ใช้อุปกรณ์ขณะเดินทางและต้องการเข้าถึงสายชาร์จอย่างรวดเร็ว

Cost Structure

ค่าDev webapp , ค่าการผลิตและจัดส่งสินค้า, ค่าวัสดุ, ค่าใช้จ่ายในการตลาดและโฆษณา, ค่าจ้างพนักงานและสวัสดิการ

Revenue Streams

ได้จากขายผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การขายโดยตรงผ่านเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ, การขายผ่านพันธมิตรร้านค้า
ได้จากใช้model AI เก็บขั้นต่ำ เก็บเป็นรายเดือน
บริการสมัครสมาชิกเพื่อรับอัปเดต CableClip และการออกแบบใหม่