PEAK ATLAS · SEND-OUT DECK · V1.0

หนึ่งธุรกิจ หนึ่งความจริงร่วมกัน

แนวคิดการลงทุน หลักผลิตภัณฑ์ และเส้นทางสู่ขนาดธุรกิจ

21 ตุลาคม 2026

เปิดการนำเสนอสด (https://investors.peak-atlas.com/th-th/decks/presentation)

01

ความเชื่อมั่นของเรา

หนึ่งธุรกิจ
หนึ่งความจริงร่วมกัน

คนและ AI ทำงานด้วยบริบทเดียวกัน

Peak Atlas กำลังสร้างระบบปฏิบัติการร่วมสำหรับธุรกิจผ่าน Peak One แนวคิดของเราคือ เมื่อลูกค้า งาน เอกสาร และการตัดสินใจเชื่อมโยงกัน คนและ AI จะทำงานโดยสูญเสียบริบทน้อยลง ผู้ประกอบการมองเห็นภาพรวมและลงมือทำได้ดีขึ้น แนวคิดนี้เป็นฐานของวิสัยทัศน์ ส่วนมูลค่าทางเศรษฐกิจต้องพิสูจน์ด้วยการใช้งาน การรักษาลูกค้า และความเต็มใจจ่าย

02

ปัญหาร่วมที่ต้องแก้

งานที่เกิดขึ้น ระหว่างงานจริง

ค้นหา คัดลอก ติดตาม ตรวจสอบให้ตรงกัน

เมื่อลูกค้าเลื่อนนัด ปฏิทิน งาน และการเตรียมข้อเสนออาจยังแสดงข้อมูลคนละชุด คนต้องเชื่อมทุกอย่างด้วยตนเอง งานประสานนี้คือปัญหาที่เราต้องการแก้ เราต้องการเชื่อมข้อมูลหลักเพื่อให้ทุกมุมมองสะท้อนเหตุการณ์ธุรกิจเดียวกัน ความถี่และต้นทุนของปัญหาต้องศึกษาจากลูกค้าในแต่ละกลุ่ม เราไม่กล่าวอ้างเวลาที่ประหยัดได้โดยไม่มีการวัด

03

ช่วงเวลาที่น่าจดจำ

เปลี่ยนเพียงครั้งเดียว ทุกมุมมองมีบริบทตรงกัน

หนึ่งกำหนดลูกค้า สามมุมมอง บริบทเดียวกัน

เดโมแบบมีขั้นตอนทำให้เห็นแนวคิดผลิตภัณฑ์ เมื่อนัดลูกค้าเปลี่ยน Home งาน และการเตรียมข้อเสนอจะแสดงบริบทใหม่ Atlas สามารถใช้บริบทนี้ ขณะที่การตัดสินใจและการอนุมัติยังตรวจสอบได้ เดโมใช้ข้อมูลตัวอย่าง ไม่ใช่หลักฐานกระบวนการของลูกค้าในระบบจริง นักลงทุนสามารถตรวจสอบสถานะการพัฒนา สิทธิ์ และข้อจำกัดกับทีมใน Tech/Product Deep-Dive

ตัวอย่างแบบมีขั้นตอน · ข้อมูลสมมติ

"ขอรับข้อเสนอในวันศุกร์ได้ไหม ทีมของเราจะตัดสินใจเร็วขึ้น"

ก่อนอนุมัติ	หลังคุณอนุมัติ
บริบทลูกค้า **วันจันทร์**	บริบทลูกค้า **วันศุกร์**
เตรียมข้อเสนอสำหรับ Nordwind **วันจันทร์**	เตรียมข้อเสนอสำหรับ Nordwind **วันศุกร์**
ร่างข้อเสนอ **วันจันทร์**	ร่างข้อเสนอ **วันศุกร์**

คนเป็นผู้ตัดสินใจ บริบทยังคงเชื่อมโยงกัน บริบทลูกค้า งาน และร่างข้อเสนอแสดงวันศุกร์แล้ว โดยไม่ได้ส่งอะไรออกไป

แนวคิดผลิตภัณฑ์แบบโต้ตอบนี้อ้างอิงการออกแบบ Home ของ Peak One ลำดับเหตุการณ์ใช้ข้อมูลสมมติและไม่มีการดำเนินการใดในผลิตภัณฑ์จริง

04

แนวคิดผลิตภัณฑ์

หลายมุมมอง ความจริงธุรกิจเดียวกัน

ลูกค้า → งาน → การตัดสินใจ → ผลลัพธ์

หลักสถาปัตยกรรมของ Peak One คือข้อมูลธุรกิจหนึ่งรายการมีตัวตน สิทธิ์ และประวัติร่วมกัน แอปและช่องทางต่าง ๆ แสดงความจริงนี้จากหลายมุม ประโยชน์ที่ตั้งใจจะเพิ่มขึ้นเมื่อบริษัทใช้กระบวนการที่เชื่อมต่อกันมากขึ้น สถาปัตยกรรมนี้ตรวจสอบได้ แต่เพียงอย่างเดียวยังไม่พิสูจน์ความเหมาะสมกับตลาด การเชื่อมต่อที่ไร้ข้อผิดพลาด หรือความได้เปรียบที่ป้องกันคู่แข่งได้แล้ว

05

เส้นทางสู่ธุรกิจ

เริ่มจากคุณค่า เติบโตจากการใช้งาน

เริ่มใช้ → ใช้ซ้ำ → ขยายการใช้งาน

เริ่มต้นด้วยกระบวนการที่มีคุณค่าสำหรับกลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน ผู้ใช้ ความสามารถ และการใช้งานที่เพิ่มขึ้นสามารถขยายความสัมพันธ์ได้ เนื้อหาและที่ปรึกษาช่วยในการเข้าถึงลูกค้าและเริ่มใช้งาน รายได้สมาชิก รายได้ตามการใช้และบริการจากคนต้องวิเคราะห์แยกกัน โมเดลการเป็นตัวกลางที่ยืนยันแล้วคิด 15% ของทุกยอดชำระสุทธิที่เป็นตัวกลางให้ผู้ให้บริการภายนอก โดยไม่ถือยอดชำระทั้งหมดเป็นรายได้ของเรา สัดส่วนรายได้ซอฟต์แวร์ประจำที่สูงและกำไรที่ดีเป็นเป้าหมายที่ต้องพิสูจน์ ยังไม่มีหลักฐานรายได้ที่อนุมัติแสดงอยู่ที่นี่

06

ขนาดที่มุ่งหวังในระยะยาว

€100 พันล้าน ต้องมีแบบจำลองรองรับ

ภูมิภาค × ลูกค้าที่ชำระเงิน × รายได้ต่อปีต่อลูกค้า

เราตรวจสอบความมุ่งหวังระยะยาวจากฐาน จำนวนธุรกิจที่เข้าถึงได้ในภูมิภาคใหญ่ สัดส่วนที่ชำระเงิน และรายได้จากสัดส่วนแพ็กเกจจริง แบบจำลองตลาดแสดงแหล่งข้อมูล ราคา และสมมติฐาน ตัวคูณรายได้ที่สมมติแปลงขนาดเศรษฐกิจเป็นมูลค่ากิจการ ผลลัพธ์ไม่ใช่มูลค่าปัจจุบัน การคาดการณ์รายได้ หรือคำมั่นผลตอบแทน

สถานการณ์สมมติ 10× ไม่ใช่การคาดการณ์

บัญชีที่ชำระเงินโดยประมาณ	รายได้ต่อปีต่อบัญชี	รายได้ต่อปีที่ต้องมี
4,176,356	€2,395	€10,000,000,000

ราคาแพ็กเกจปัจจุบัน ยืนยันโดยผู้ก่อตั้งเมื่อ 21 ตุลาคม 2026. ชำระรายปี ยูโรสุทธิ Free ราคา €0 และไม่นับเป็นบัญชีที่จ่าย สัดส่วนในแบบจำลองเป็นสมมติฐาน ไม่ใช่ยอดสั่งซื้อจริง

แพ็กเกจ	ราคาต่อปี	สัดส่วนสมมติ
Lite	€118.80	34.21%
Tools	€238.80	29.7%
Access	€1,198.80	18%
Essentials	€2,398.80	10.19%
Clarity	€5,998.80	3.8%
Mastery	€11,998.80	2.07%
Growth	€29,998.80	1.18%
Leadership	€59,998.80	0.51%
Scale	€149,998.80	0.25%
Enterprise	เริ่ม €299,998.80	0.07%
Enterprise Plus	เริ่ม €599,998.80	0.02%

การกระจายรายภูมิภาคของสถานการณ์เป้าหมาย:

ภูมิภาค	สัดส่วน	บัญชี	รายได้แพ็กเกจต่อปี
ยุโรป	25%	1,044,089	€2,978,160,973
อเมริกาเหนือ	30%	1,252,907	€4,837,378,912
เอเชียตะวันออกและตะวันออกเฉียงใต้	20%	835,271	€940,523,195
เอเชียใต้	13%	542,926	€462,949,049
ละตินอเมริกาและแคริบเบียน	7%	292,345	€401,521,386
ตะวันออกกลางและแอฟริกา	3%	125,291	€141,415,691
โอเชียเนีย	2%	83,527	€238,533,448

หนึ่งแพ็กเกจที่จ่ายต่อบัญชี สัดส่วนภูมิภาคและแพ็กเกจเป็นสมมติฐาน บางระดับรวมบริการจากคน ไม่บวกที่นั่งหรือบริการที่รวมไว้ซ้ำ ทุกภูมิภาครวม 100%

ปัจจัยสำคัญ: Clarity และระดับที่สูงกว่าคิดเป็น **7.89%** ของบัญชี แต่คิดเป็น **76.12%** ของรายได้แพ็กเกจในสัดส่วนนี้ ความเต็มใจจ่าย กำลังให้บริการที่รวมในแพ็กเกจ และอัตรากำไรต้องรองรับสัดส่วนนี้ จนกว่าจะพิสูจน์ได้ จึงยังเป็นสมมติฐานที่ต้องการหลักฐานมากเป็นพิเศษ

15% ค่าธรรมเนียมเป็นตัวกลาง: ของทุกยอดชำระสุทธิที่เป็นตัวกลางให้ผู้ให้บริการภายนอก ฐานนี้สมมติยอดชำระที่เป็นตัวกลาง €0 บวกรายได้เฉพาะค่าธรรมเนียม ไม่ใช่ยอดชำระทั้งหมด การชำระแพ็กเกจของเราไม่ใช่การเป็นตัวกลางให้ภายนอก

หากเน้นแพ็กเกจเริ่มต้นมากขึ้น ที่ 10× เดียวกันจะต้องมีประมาณ **18,008,284** บัญชีที่ชำระเงิน การเปลี่ยนสัดส่วนแพ็กเกจจึงเป็นสมมติฐานสำคัญที่ยังต้องพิสูจน์

จำนวนลูกค้าและตัวคูณรายได้ผสม 10× เป็นสมมติฐาน ไม่ใช่การคาดการณ์หรือศักยภาพที่พิสูจน์แล้ว แพ็กเกจพรีเมียมรวมบริการ จึงไม่ใช่ตัวคูณ SaaS ทั้งหมด มูลค่ากิจการไม่ใช่มูลค่าหุ้นหรือผลตอบแทน

แหล่งและนิยามในแบบจำลองที่ลิงก์: Eurostat (EU), SBA (สหรัฐฯ), ASEAN, PIB (อินเดีย), MEMP (บราซิล), World Bank/IFC (แอฟริกา), ABS (ออสเตรเลีย) ปีและนิยามต่างกัน พื้นที่ย่อยไม่ใช่ตลาดทั้งภูมิภาคและห้ามบวกเป็น TAM โลก วันที่แบบจำลอง: 21 ตุลาคม 2026

ตรวจสอบภูมิภาค ราคา และสถานการณ์ในแบบจำลอง (https://investors.peak-atlas.com/th-th/opportunity)

07

สิ่งที่ควรสร้างคุณค่าเพิ่มขึ้น

บริบทเชื่อมโยงมากขึ้น คุณค่าระยะยาวมากขึ้น

กระบวนการเชื่อมต่อ · รักษาลูกค้า · ช่องทางขายที่ทำซ้ำได้

จำนวนฟังก์ชันนับได้ง่าย แต่สิ่งที่ต้องทดสอบคือกระบวนการที่เชื่อมกันช่วยให้บริษัททำงานดีขึ้นอย่างต่อเนื่องหรือไม่ ต้องเห็นจากการใช้งานซ้ำ การขยายการใช้ การยกเลิกต่ำ และการหาลูกค้าที่ทำซ้ำได้อย่างคุ้มค่า ข้อมูลร่วมกันเพียงอย่างเดียวไม่ใช่ผลเครือข่าย เราประเมินความได้เปรียบจากผลลัพธ์และคุณภาพผลิตภัณฑ์

08

ความเชื่อมั่นที่ตรวจสอบได้

แนวคิด เดโม และหลักฐานขั้นต่อไป

เข้าใจวันนี้ ตรวจสอบใน Deep-Dive

เว็บไซต์แยกแนวคิด เดโม และสถานการณ์ออกจากผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นแล้ว รายชื่อนักลงทุนเป็นข้อมูลเพื่อการสื่อสารที่ฝ่ายบริหารรายงาน ไม่ใช่ตารางผู้ถือหุ้นที่ตรวจสอบหรือหลักฐานการชำระเงิน Commercial Deep-Dive ตรวจสอบตลาด ราคา และสมมติฐานการขาย ส่วน Tech/Product Deep-Dive ครอบคลุมสถาปัตยกรรม ความพร้อม และขอบเขตการทำงาน เอกสารลับแชร์ผ่าน Data Room หลังอนุมัติสิทธิ์เท่านั้น

นักลงทุนปัจจุบันและหลักฐาน (https://investors.peak-atlas.com/th-th/proof)

ความเสี่ยงและคำถามที่ยังเปิดอยู่ (https://investors.peak-atlas.com/th-th/risks)

09

ร่วมสร้างขั้นต่อไป

เข้าใจแนวคิด ตรวจสอบสิ่งที่รองรับ

Commercial Deep-Dive + Tech/Product Deep-Dive

ขั้นต่อไปคือการพูดคุยกับนักลงทุนตามประเด็น ธุรกิจและตลาด ผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี หรือทั้งสองอย่าง เราบันทึกคำขอและประสานการตรวจสอบพร้อมสิทธิ์ Data Room แต่ละรอบระดมทุนมีช่วงเดือนและวันปิดแน่นอน การพูดคุยหรือขอสิทธิ์ไม่ใช่คำมั่นลงทุน ดูวันและเงื่อนไขปัจจุบันที่หน้าระดมทุน

ขอพูดคุยและ Data Room	**(https://investors.peak-atlas.com/th-th/contact?intent=dataroom&deepDive=both&source=sendout-deck)**

ช่วงระดมทุนปัจจุบัน (https://investors.peak-atlas.com/th-th/funding)

ข้อควรเข้าใจในการอ่าน

เอกสารสาธารณะนี้อธิบายแนวคิดการลงทุน ไม่ทดแทนการตรวจสอบหรือเอกสารสัญญา ข้อมูลเดโมเป็นตัวอย่างและสถานการณ์เป็นสมมติฐาน การพูดคุยหรือขอสิทธิ์ Data Room ไม่ใช่คำมั่นลงทุน