



WATT'S NEXT
by MEA

Watt's Next เกี่ยวกับสินค้า / บริการ

Second-life ESS (Energy Storage System) โดยนำแบตเตอรี่ EV ที่ไม่เหมาะจะใช้งานในรถต่อแล้ว แต่ยังมีสมรรถนะเพียงพอ มาผ่านกระบวนการ Battery Qualification แล้วประกอบเป็นระบบกักเก็บพลังงาน ขายให้ภาคที่อยู่อาศัยและภาคธุรกิจ

จุดแข็ง / จุดเด่น

ใช้แบตเตอรี่ EV มือสองที่ผ่านการรับรองมาตรฐาน ราคา
คุ้มค่ากว่า ESS ใหม่ Positioning สมดุลระหว่างราคา
มาตรฐาน และบริการ โมเดล Trade-in ลดภาระเปลี่ยนระบบ
ใหม่ทั้งชุด รองรับอายุ Solar Rooftop ได้ยาวนาน
ใช้จุดแข็ง กฟน.: Customer Access, Energy
Expertise, Ecosystem Leverage

กลุ่มลูกค้า/สำรวจความต้องการและปัญหา:

กลุ่มลูกค้าหลักคือเจ้าของบ้านที่ติดตั้ง Solar Rooftop
ต้องการบริหารพลังงานให้คุ้มค่า และภาคธุรกิจที่ต้องการ
ไฟสำรอง ปัญหาคือ ESS ใหม่มีต้นทุนสูง ขณะที่การ
จัดการแบตเตอรี่ EV มือสองในไทยยังไม่มีมาตรฐาน
รองรับชัดเจน ทำให้ผู้บริโภคไม่มั่นใจด้านคุณภาพและ
ความปลอดภัย Watt's Next แก้ปัญหานี้ด้วย
กระบวนการรับรองมาตรฐานที่ทำให้ลูกค้าได้ ESS
ปลอดภัยในราคาที่เข้าถึงได้มากกว่า

วิสัยทัศน์และพันธกิจ

เปลี่ยน "ภาระการจัดการ" เป็น "สินทรัพย์ด้านพลังงาน"

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป็น First Mover ในตลาด Second-life ESS ขายผ่าน
Residential (Installer Partner) และ Commercial
(ผ่าน MEA)

ช่องทางของรายได้

ขาย ESS แบบขายขาด (Product Sales)
รับซื้อคืน/Trade-in แบตเตอรี่เพื่อบริหารจัดการต่อ
ช่องทาง Installer Partner (Residential)
ช่องทางผ่าน MEA (Commercial)

สมาชิก

- | | |
|--------------------------------|------|
| • จตุรพัฒน์ วรรณโพธิ์พร (แฉีฟ) | ผบค. |
| • บรรณิธร ลีไพศาลศิลป์ (เชฟ) | ผบค. |
| • เสาวภาคย์ ดียิ่ง (มิน) | ผก. |
| • อมรรัตน์ แซ่ตั้ง (นุก) | ผบค. |
| • วรุตม์ พฤตชาวนกิจ (อู๋) | ผบค. |

