ปกหนังสือ

คัมภีร์ AI สู้ชีวิต สำหรับ SME ไทย

คู่มือเอาตัวรอด เพิ่มยอดขาย ลดต้นทุน และทำธุรกิจให้เบาขึ้นด้วย AI

- สำหรับเจ้าของร้านค้า
- ผู้ประกอบการ SME
- คนทำธุรกิจครอบครัว
- พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์
- และคนธรรมดาที่อยากใช้ AI ให้เกิดรายได้จริง



แนวคิดหลักของหนังสือเล่มนี้

- **ใช้ AI เป็นผู้ช่วย** เพิ่มประสิทธิภาพทุกงาน
- **เพิ่มยอดขาย** ด้วยการตลาดและข้อมูล
- **ลดต้นทุน** ด้วยระบบอัตโนมัติและเครื่องมือ AI
- **ประหยัดเวลา** ทำงานน้อยลง แต่ได้ผลมากขึ้น
- **สร้างธุรกิจที่ยั่งยืน** ไปได้ในยุค AI

> “AI ไม่ได้มาแทนคนขยัน แต่มาแทนคนที่ไม่ยอมปรับตัว”

คำนำ

ธุรกิจ SME ไทยจำนวนมากไม่ได้ล้มเพราะสินค้าไม่ดี
แต่ล้มเพราะเหนื่อยเกินไป

เจ้าของธุรกิจต้องทำทุกอย่างเอง
ตั้งแต่ขายของ ตอบแชต คิดโปรโมชั่น
ทำบัญชี ดูสต๊อก คุยลูกค้า คุมลูกน้อง
ไปจนถึงแก้ปัญหาเฉพาะหน้าทุกวัน



ในอดีต คนทำธุรกิจต้องมีทีมใหญ่ถึงจะเติบโตได้
แต่วันนี้ AI ทำให้ธุรกิจเล็กมีแรงเหมือนธุรกิจใหญ่ได้มากขึ้น
เจ้าของร้านหนึ่งคนสามารถมีผู้ช่วยเขียนคอนเทนต์ ผู้ช่วยตอบลูกค้า
ผู้ช่วยวิเคราะห์ยอดขาย ผู้ช่วยคิดไอเดียสินค้า ผู้ช่วยทำเอกสาร
และผู้ช่วยวางแผนธุรกิจได้ในเครื่องเดียว

หนังสือเล่มนี้ไม่ได้เขียนขึ้นเพื่อบอกว่า AI วิเศษทุกอย่าง
แต่เขียนขึ้นเพื่อให้ SME ไทยรู้ว่า AI ควรถูกใช้ตรงไหน ใช้อย่างไร และใช้เพื่ออะไร
เพราะปัญหาของหลายธุรกิจไม่ใช่ไม่มีเครื่องมือ แต่คือไม่รู้ว่าจะเริ่มจากจุดไหนก่อน

ถ้าคุณเป็นเจ้าของธุรกิจที่กำลังเหนื่อย
กำลังสู้กับยอดขายที่ไม่แน่นอน ต้นทุนที่สูงขึ้น ลูกค้าที่เปลี่ยนเร็ว
คู่แข่งที่ยิงแอดเก่งกว่า หรือทีมงานที่ยังไม่พร้อม
หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณเห็นทางใหม่

> *“ AI ไม่ใช่ทางลัดของคนขี้เกียจ*
> *แต่เป็นอาวุธของคนที่ยังไม่ยอมแพ้ ”*

สารบัญ

คู่มือเอาตัวรอด เพิ่มยอดขาย ลดต้นทุน
และทำธุรกิจให้เบาขึ้นด้วย AI



หน้า 1 ปกหนังสือ

หน้า 2 คำนำ

หน้า 3 สารบัญ

หน้า 4 สนามรบใหม่ของ SME ไทย

หน้า 5 AI คืออะไรในภาษาคนทำธุรกิจ

หน้า 6 เริ่มจากปัญหา ไม่ใช่เริ่มจากเครื่องมือ

หน้า 7 AI กับการตลาดยุคใหม่

หน้า 8 ใช้ AI ทำคอนเทนต์ ให้ขายของได้

หน้า 9 AI กับการตอบลูกค้า และปิดการขาย

หน้า 10 AI กับระบบ CRM และการดูแลลูกค้าเก่า

หน้า 11 AI กับบัญชี การเงิน และกระแสเงินสด

หน้า 12 AI กับสต็อกสินค้า และการจัดซื้อ

หน้า 13 AI กับงานเอกสาร ใบเสนอราคา และสัญญา

หน้า 14 AI กับการบริหารทีมและ HR

หน้า 15 AI กับข้อมูลธุรกิจ และ Dashboard

หน้า 16 AI Agent ผู้ช่วยทำงานแทนคน

หน้า 17 ความเสี่ยงที่ SME ต้องรู้ก่อนใช้ AI

หน้า 18 แผนใช้ AI ภายใน 30 วัน

หน้า 19 สูตร Prompt สำหรับ SME ไทย

หน้า 20 บทส่งท้าย: ธุรกิจเล็กก็ชนะได้

สนามรบใหม่ของ SME ไทย

1 SME ไทยอยู่ในยุคที่การแข่งขันไม่ได้วัดกันแค่ใครมีหน้าร้านใหญ่กว่า ใครอยู่ทำเลดีกว่า หรือใครรู้จักลูกค้ามากกว่าอีกต่อไป วันนี้การแข่งขันวัดกันที่ **ความเร็ว ความเข้าใจลูกค้า ต้นทุนที่ควบคุมได้** และ**ความสามารถในการปรับตัว**

2 ร้านอาหารหนึ่งร้านไม่ได้แข่งกับร้านข้าง ๆ เท่านั้น แต่แข่งกับแอปเดลิเวอรี ร้านดังใน TikTok คอนเทนต์รีวิว คู่แข่งที่ยิงโฆษณา และพฤติกรรมลูกค้าที่เปลี่ยนทุกสัปดาห์ ร้านค้าออนไลน์ไม่ได้แข่งแค่ราคา แต่แข่งกับ **ความเร็วในการตอบแชต ความน่าเชื่อถือของเพจ ภาพสินค้า รีวิว และประสบการณ์หลังการขาย**

3 สิ่งที่น่ากลัวที่สุดสำหรับ SME ไม่ใช่ AI แต่คือ**การทำธุรกิจแบบเดิมในวันที่โลกเปลี่ยนเร็วกว่าเดิม** ธุรกิจที่ยังจดออเดอร์ในกระดาษอย่างเดียว อาจเริ่มสับสนเมื่อยอดขายมาจากหลายช่องทาง ธุรกิจที่ไม่เก็บข้อมูลลูกค้า อาจเสียลูกค้าเก่าไปโดยไม่รู้ตัว ธุรกิจที่ไม่มีระบบติดตามงาน อาจเสียโอกาสเพราะลืมโทรกลับ ลืมเสนอราคา หรือลืมดูแลหลังขาย

4 **AI** เข้ามาในจังหวะที่ SME ต้องการแรงเสริมมากที่สุด เพราะเจ้าของธุรกิจไม่มีเวลามากขึ้น แต่ภาระกลับมากขึ้น AI จึงไม่ใช่ของเล่น แต่เป็นเครื่องมือเพิ่มกำลังให้ธุรกิจเล็กทำงานได้ฉลาดขึ้น

5 SME ไทยไม่ได้ต้องการเทคโนโลยีที่ซับซ้อนที่สุด แต่ต้องการเทคโนโลยี**ที่ช่วยแก้ปัญหาจริง** เช่น ช่วยขายมากขึ้น ช่วยลดเวลางานซ้ำ ช่วยให้เห็นตัวเลขชัดขึ้น ช่วยลดข้อผิดพลาด และช่วยให้เจ้าของธุรกิจตัดสินใจได้เร็วขึ้น



คำถามสำคัญไม่ใช่ ‘ควรใช้ AI ไหม’ แต่คือ ‘จะใช้ AI ตรงไหนก่อน เพื่อให้ธุรกิจรอดและโต’

AI คืออะไร ในภาษาคนทำธุรกิจ

สำหรับ SME ไม่จำเป็นต้องเข้าใจ AI ในเชิงวิศวกรรมลึก ๆ สิ่งที่ต้องเข้าใจคือ AI คือผู้ช่วยคิด วิเคราะห์ สร้าง และจัดการงานบางประเภทให้เร็วขึ้น

AI สามารถช่วยคิดข้อความขายสินค้า ช่วยสรุปข้อมูลลูกค้า ช่วยแปลภาษา ช่วยตอบคำถาม ช่วยวิเคราะห์ยอดขาย ช่วยทำภาพโฆษณา ช่วยร่างใบเสนอราคา ช่วยเขียนแผนธุรกิจ ช่วยวางโครงสร้างระบบ และช่วยตรวจสอบปัญหาที่มนุษย์อาจมองข้าม

แต่ AI ไม่ใช่เจ้าของธุรกิจ AI ไม่มีประสบการณ์ชีวิตของคุณ ไม่มีความเข้าใจลูกค้าเท่าคุณ และไม่มีความรับผิดชอบแทนคุณ ดังนั้น AI ที่ดีต้องทำงานร่วมกับมนุษย์ ไม่ใช่แทนมนุษย์ทั้งหมด



AI 5 ประเภทสำหรับคนทำธุรกิจ

1 AI สำหรับคิด	ช่วยระดมไอเดียสินค้า โปรโมชั่น หรือกลยุทธ์
2 AI สำหรับเขียน	โพสต์ขายของ อีเมล ข้อความตอบลูกค้า
3 AI สำหรับภาพและวิดีโอ	ภาพโฆษณา ปกสินค้า แบนเนอร์ คลิปสั้น
4 AI สำหรับวิเคราะห์	วิเคราะห์ยอดขาย ต้นทุน กำไร ลูกค้า และสต๊อก
5 AI สำหรับอัตโนมัติ	ส่งข้อความ แจ้งเตือน สรุปรายงาน หรือทำงานซ้ำแทนคน

อย่าใช้ AI เพราะเห็นคนอื่นใช้ แต่ให้ใช้ AI เพราะรู้ว่า
ธุรกิจของเรามีงานไหนที่เสียเวลา ซ้ำซ้อน ผิดพลาดบ่อย หรือทำให้เสียโอกาส

> *AI ไม่ได้ทำให้ธุรกิจดีขึ้นโดยอัตโนมัติ*
> แต่เจ้าของธุรกิจที่รู้จักตั้งคำถามกับ AI จะได้เปรียบมากกว่า