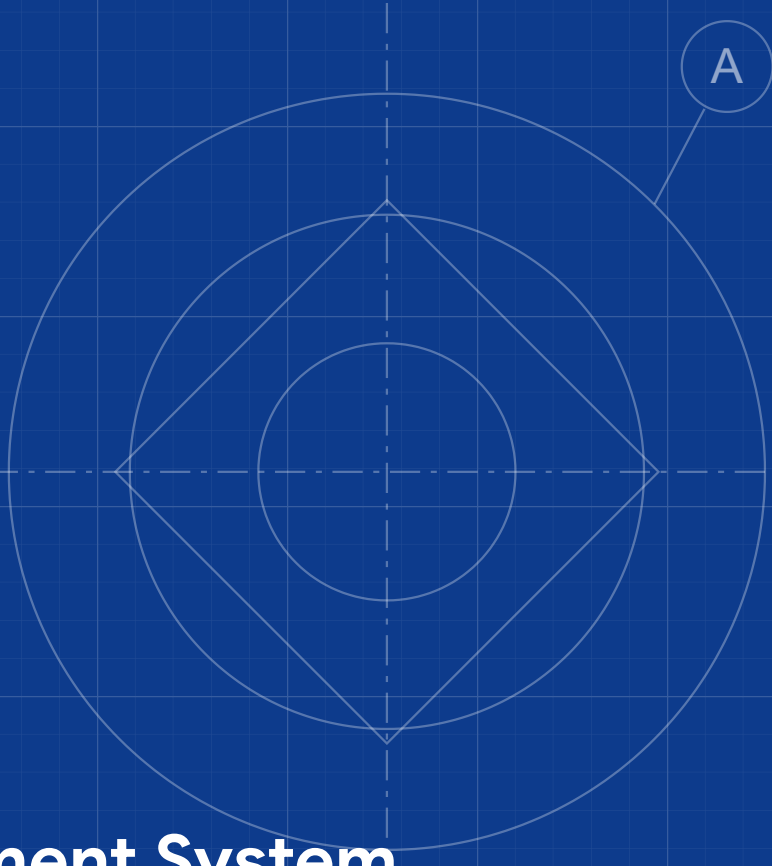


ข้อเสนอ โซลูชัน

ข้อเสนอโครงการและใบเสนอราคา

26 กันยายน 2569



AI Clinic Management System for Aesthetic Clinic Group

กลุ่มคลินิกความงาม 3 สาขา มีนัดประมาณ 2,000 ครั้งต่อเดือน และแพทย์ 9 ท่าน โดยข้อมูลนัด
ประวัติลูกค้า และการติดตามผลอยู่ในแชท LINE และระบบคลินิกพื้นฐาน

ตัวอย่าง PROPOSAL



โปรเจกต์

AI Clinic Management System for Aesthetic Clinic Group

จัดทำโดย

AI วิศวกรของ DNA Maker

ตรวจสอบโดย

ทีมวิศวกร DNA Maker

วันที่

26 กันยายน 2569

แผ่นที่

01 / 09

ฉบับ

A

บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันนัดหมาย ประวัติลูกค้า และการติดตามผลของทั้ง 3 สาขากระจายอยู่ในแชท LINE และระบบคลินิกพื้นฐาน ทำให้แพทย์เห็นภาพลูกค้าไม่ครบ และการติดตามหลังรักษาพึงพาความจำของทีมเป็นหลัก เราจะสร้างระบบ AI บริหารคลินิกที่คัดกรองคำถามก่อนจองนัด สรุปประวัติลูกค้าให้แพทย์ ก่อนเข้าห้อง ส่งข้อความแจ้งเตือนและติดตามหลังรักษาอัตโนมัติ พร้อมกระตุ้นลูกค้าให้กลับมาต่อคอร์ส ผลลัพธ์คือทีมงานลดงานตอบซ้ำ แพทย์มีข้อมูลครบก่อนรักษา และลูกค้ากลับมาต่อคอร์สสม่ำเสมอขึ้นในทุกสาขา

ข้อมูลโครงการ

ลูกค้า

กลุ่มคลินิกความงาม 3 สาขา มีนัดประมาณ 2,000 ครั้งต่อเดือน และแพทย์ 9 ท่าน โดยข้อมูลนัด ประวัติลูกค้า และการติดตามผลอยู่ในแชท LINE และระบบคลินิกพื้นฐาน

โปรเจกต์

ระบบ AI บริหารคลินิกความงาม 3 สาขา

ระยะเวลาโดยรวม

6 สัปดาห์

เฟสการพัฒนา · องค์กรประกอบระบบ

4 · 6

3 สาขา

จำนวนสาขาของคลินิก

2,000 นัด/เดือน

ปริมาณนัดหมายต่อเดือน

9 ท่าน

จำนวนแพทย์

แนวทางของเรา

ระบบจะรวมข้อมูลนัดและประวัติลูกค้าจาก LINE และระบบคลินิกเดิมให้เป็นโปรไฟล์เดียว จากนั้น AI จะคัดกรองคำถามก่อนจองนัด สรุปประวัติให้แพทย์ก่อนเข้าห้อง และส่งข้อความแจ้งเตือนนัด ติดตามหลังรักษา รวมถึงกระตุ้นให้ลูกค้ากลับมาต่อคอร์สโดยอัตโนมัติ ทุกส่วนทำงานบนข้อมูลชุดเดียวกัน จึงมองเห็นภาพลูกค้าครบทั้ง 3 สาขา

การวิเคราะห์ปัญหา

จากการวิเคราะห์พบ 4 ปัญหาหลักที่ทำให้การดูแลลูกค้าของทั้ง 3 สาขาขาดความต่อเนื่อง

1

ประเด็น 01

ข้อมูลลูกค้ากระจาย

ประวัตินัด การรักษา และการติดตามผลถูกเก็บปนกันระหว่างแชท LINE กับระบบคลินิกพื้นฐาน ทำให้ไม่มีโปรไฟล์ลูกค้าบัพเดียวที่ครบถ้วน เมื่อลูกค้าไปอีกสาขาหรือคุยกับพนักงานคนอื่น ข้อมูลจึงขาดตอนและต้องถามซ้ำ

2

ประเด็น 02

ไม่มีระบบคัดกรองก่อนนัด

การซักประวัติและตอบคำถามก่อนจองนัดยังเป็นงาน manual ของทีมงาน ทำให้คำถามซ้ำ ๆ กินเวลาดำเนินงาน และเสี่ยงต่อการรับนัดที่ไม่เหมาะสมกับสภาพลูกค้า ซึ่งกลายเป็นต้นทุนทั้งเวลาและความพึงพอใจ

3

ประเด็น 03

ติดตามหลังรักษาไม่ต่อเนื่อง

ข้อความหลังรักษาและนัดติดตามผลไม่ได้ถูกส่งอย่างเป็นระบบในทุกเคส ลูกค้าบางส่วนจึงไม่ได้รับการดูแลหลังทำหัตถการ ซึ่งกระทบทั้งผลลัพธ์การรักษาและความเชื่อมั่นต่อแบรนด์

4

ประเด็น 04

ลูกค้าไม่กลับมาต่อคอร์ส

เมื่อไม่มีระบบกระตุ้นให้ลูกค้ากลับมาต่อคอร์สตามรอบที่เหมาะสม ลูกค้าที่เคยใช้บริการแล้วจึงหลุดไปโดยไม่มีใครติดตาม ทั้งที่การรักษาแบบต่อคอร์สคือรายได้หลักของคลินิก



สถาปัตยกรรมของทางออก

ระบบ AI บริหารคลินิกความงาม 3 สาขา

รายละเอียด A — ภาพรวมการทำงานของระบบ

ระบบ AI บริหารคลินิกความงาม

คัดกรองนัด สรุประวัติ ติดตามผล และพาลูกค้ากลับมาต่อคอร์สอัตโนมัติ

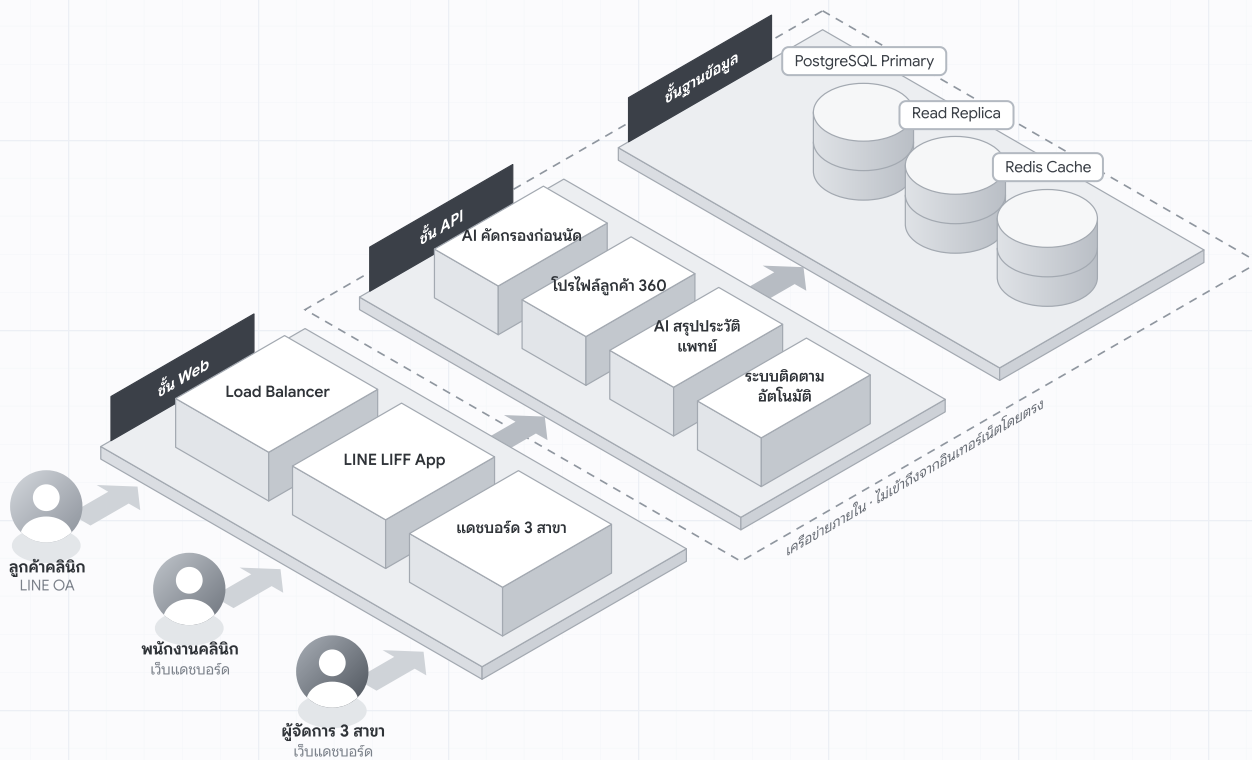


ระบบ AI บริหารคลินิกความงาม — คัดกรองนัด สรุประวัติ ติดตามผล และพาลูกค้ากลับมาต่อคอร์สอัตโนมัติ



สถาปัตยกรรมการติดตั้งระบบ

ติดตั้งแบบ 3-Tier แท้ — Web, API และฐานข้อมูลแยกชั้นกัน ฐานข้อมูลอยู่ในเครือข่ายภายใน ไม่เปิดสู่อินเทอร์เน็ตโดยตรง



ผู้ใช้งานระบบ



ลูกค้าคลินิก
LINE OA

ถามก่อนนัด จองนัด รับแจ้งเตือนและ
ข้อความติดตามผล



พนักงานคลินิก
เว็บแดชบอร์ด

จัดการนัด ดูโปรไฟล์ลูกค้า และตอบแชทที่ AI
ส่งต่อ



ผู้จัดการ 3 สาขา
เว็บแดชบอร์ด

ดูภาพรวมทุกสาขาและตั้งแคมเปญกระตุ้น
กลับมาต่อคอร์ส

ประมาณการปริมาณการใช้งาน

ปริมาณต่อวัน

~2,000 นัด/เดือน

ช่วงพีค

~3 req/s ช่วง 18:00–
20:00

ผู้ใช้พร้อมกัน

~60 users

แผนรองรับโหลด

2 แอปเซิร์ฟเวอร์หลัง Load Balancer ปรับอัตโนมัติ
ถึง 4; PostgreSQL primary + replica + Redis
cache

2,000 นัด/เดือน $\approx$ 77 นัด/วัน $\times$ 25% ในช่วงโม่งพีค $\times$ 20 API calls $\approx$ 0.1 req/s บวก AI แชทและ LINE ข้อความ $\rightarrow$ พีค $\sim$ 3 req/s; 2 แอปเซิร์ฟเวอร์รองรับ $\geq$ 10 req/s เพื่อ 3 เท่า

ข้อเสนอนี้ไม่รวมค่าเซิร์ฟเวอร์และค่าบริการคลาวด์ ซึ่งผู้ให้บริการเรียกเก็บจากลูกค้าโดยตรง

ขอบเขตงาน

รายการองค์ประกอบระบบ

ลำดับ	องค์ประกอบหลัก	หน้าที่
1	AI คัดกรองก่อนนัด	ซักประวัติและตอบคำถามเบื้องต้นกับลูกค้าผ่าน LINE ก่อนส่งต่อให้ทีมงานยืนยันนัด
2	โปรไฟล์ลูกค้า 360 องศา	รวมนัด ประวัติการรักษา และการติดตามผลของลูกค้าแต่ละคนให้เป็นข้อมูลชุดเดียวที่ทุกสาขาเห็นตรงกัน
3	AI สรุปประวัติสำหรับแพทย์	ย่อประวัติและความต้องการของลูกค้าให้แพทย์อ่านก่อนเข้าห้องรักษา
4	ระบบแจ้งเตือนและติดตามอัตโนมัติ	ส่งข้อความยืนยันนัด เดือนก่อนถึงนัด และติดตามอาการหลังรักษาตามรอบที่กำหนด
5	Marketing Automation	กระตุ้นลูกค้าเดิมให้กลับมาต่อคอร์สตามรอบการรักษาและพฤติกรรมการใช้บริการ
6	แดชบอร์ดภาพรวม 3 สาขา	แสดงปริมาณนัด การติดตามผล และสถานะลูกค้าแยกตามสาขาให้ผู้บริหารดูภาพรวม

รวมอยู่ในขอบเขต

- ☒ ระบบ AI คัดกรองคำถามและซักประวัติก่อนจองนัดผ่าน LINE
- ☒ รวมประวัตินัดและการรักษาของลูกค้าเป็นโปรไฟล์เดียวทั้ง 3 สาขา
- ☒ AI สรุปประวัติลูกค้าให้แพทย์ก่อนเข้าห้องรักษา
- ☒ ระบบแจ้งเตือนนัดและข้อความติดตามหลังรักษาอัตโนมัติ
- ☒ ระบบกระตุ้นลูกค้าเดิมให้กลับมาต่อคอร์สตามรอบการรักษา
- ☒ แดชบอร์ดภาพรวมนัดและการติดตามผลแยกตามสาขา

ไม่รวมในขอบเขตนี้

- ☐ ค่าบริการ LINE Official Account และค่า API ของผู้ให้บริการภายนอก
- ☐ การผลิตคอนเทนต์การตลาด เช่น รูปภาพและข้อความโฆษณา
- ☐ อุปกรณ์และฮาร์ดแวร์หน้าร้าน เช่น แท็บเล็ตและเครื่องพิมพ์
- ☐ ค่าเซิร์ฟเวอร์และค่าบริการคลาวด์

ความเสี่ยงและการรับมือ

ข้อมูลจาก LINE และระบบเดิมไม่ครบหรือซ้ำซ้อน ทำให้โปรไฟล์ 360 องศาไม่สมบูรณ์

วางแผนทำความสะอาดข้อมูลและกำหนดกติกาจับคู่ลูกค้า (identity matching) ให้ชัดเจนตั้งแต่สัปดาห์ที่ 1

แพทย์และทีมงานมีเวลาจำกัดในการทดสอบ UAT ทำให้กำหนดการล่าช้า

กำหนดตาราง UAT ล่วงหน้าและแบ่งทดสอบเป็นรอบย่อยตามสาขา

AI อาจตอบคำถามทางการแพทย์คลาดเคลื่อนหรือให้ข้อมูลเกินขอบเขต

กำหนด guardrail ให้ AI ส่งต่อเจ้าหน้าที่เมื่อไม่มั่นใจ และมี human review ในช่วงเริ่มต้น



แผนการดำเนินงาน



งบประมาณโดยประมาณ

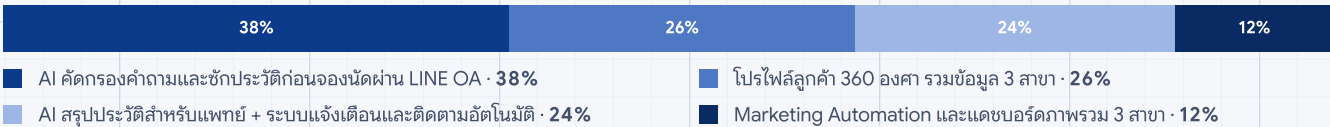
รวมโดยประมาณ

฿150,000–350,000

ระยะเวลาโดยรวม

6 สัปดาห์

สัดส่วนงบประมาณ



รายการ

	ช่วงราคา (บาท)	ระยะเวลา
AI คัดกรองคำถามและชักประวัติก่อนจองนัดผ่าน LINE OA AI Agent ตอบคำถามและชักประวัติเบื้องต้นก่อนส่งต่อการจองนัด	฿55,000–135,000	3 สัปดาห์
โปรไฟล์ลูกค้า 360 องศา รวมข้อมูล 3 สาขา รวมนัดและประวัติการรักษาจาก LINE และระบบคลินิกเดิมเป็นโปรไฟล์เดียว	฿40,000–90,000	3 สัปดาห์
AI สรุปประวัติสำหรับแพทย์ + ระบบแจ้งเตือนและติดตามอัตโนมัติ สรุปประวัติก่อนเข้าห้องรักษา พร้อมข้อความแจ้งเตือนนัดและติดตามหลังรักษา	฿35,000–85,000	2 สัปดาห์
Marketing Automation และแดชบอร์ดภาพรวม 3 สาขา กระตุ้นลูกค้ากลับมาต่อคอร์สตามรอบการรักษา พร้อมแดชบอร์ดแยกสาขา	฿20,000–40,000	2 สัปดาห์

รวมโดยประมาณ

฿150,000–350,000 6 สัปดาห์

เงื่อนไขการชำระเงิน



สมมติฐานของการประเมิน

- ลูกค้าจัดเตรียมข้อมูลนัดและประวัติการรักษาย้อนหลังจากระบบคลินิกเดิมและ LINE ในรูปแบบที่ส่งออกได้ (CSV/API) ภายในสัปดาห์ที่ 1
- ระบบคลินิกเดิมมี API หรือช่องทางส่งออกข้อมูลที่ได้ถึงได้ และมีผู้ดูแลระบบฝั่งลูกค้าประสานงานตลอดโครงการ
- ทีมคลินิก (แพทย์และผู้ช่วย) สละเวลา 2–3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์เพื่อตรวจงานผลลัพธ์ AI และทดสอบ UAT
- ขอบเขตประเมินจาก 3 สาขา 9 แพทย์ ประมาณ 2,000 นัดต่อเดือน; ค่าเซิร์ฟเวอร์ โฮสติ้ง cloud และ API ของผู้ให้บริการรายอื่น ลูกค้าชำระกับผู้ให้บริการโดยตรง

หมายเหตุ ตัวเลขทั้งหมดในเอกสารนี้เป็นประมาณการเบื้องต้นจากข้อมูลที่ได้รับในการสนทนา ราคาและระยะเวลายืนยันหลังการตรวจสอบความต้องการและระบบที่ใช้งานอยู่โดยละเอียด ข้อเสนอไม่รวมค่าเซิร์ฟเวอร์และค่าบริการคลาวด์ ซึ่งผู้ให้บริการเรียกเก็บจากลูกค้าโดยตรง



โปรเจกต์
AI Clinic Management System for Aesthetic Clinic Group

จัดทำโดย
AI วิศวกรของ DNA Maker

วันที่
26 กันยายน 2569

แผ่นที่
08 / 09

ทำไมต้อง DNA Maker

ธนาคาร องค์กรชั้นนำ และหน่วยงานภาครัฐของไทย ไว้วางใจให้เราสร้างระบบที่ต้องใช้งานได้จริง และทำงานต่อเนื่องไม่สะดุด

500+

โปรเจกต์ที่ส่งมอบแล้ว ตั้งแต่ปี 2012

01

องค์กรชั้นนำของประเทศเลือกเรา

SCB, KBank, กรุงศรี, AIS, SCG, BDMS, กรมธนารักษ์ กระทรวงการคลัง และ Sony Device Thailand เลือก DNA Maker สำหรับระบบที่พลาดไม่ได้

02

ความปลอดภัยระดับธนาคาร พิสูจน์แล้ว

สถาปัตยกรรม 3-Tier แท้ (Web · API · Database) ฐานข้อมูลไม่เปิดสู่อินเทอร์เน็ตโดยตรง ผ่าน Penetration Test และ Stress Test — Bluweo Engine ผ่านการรับรองด้านความปลอดภัย และใช้งานจริงในหลายกลุ่มธนาคาร

03

ระบบเป็นของคุณ 100%

ส่งมอบ Source Code และทรัพย์สินทางปัญญาครบถ้วน ไม่ผูกติด Plugin ไม่มีค่า License แอปแอฟ ท่อยอดได้ไม่จำกัด

04

ผ่านทุกด่านก่อน Go-live

เข้าใจ IT Governance ของธนาคารและองค์กรขนาดใหญ่อย่างลึกซึ้ง ครอบคลุมทุกข้อใน TOR ไม่มีช่องโหว่ ไม่มีเรื่องเซอร์ไพรส์ตอนตรวจรับ

05

พร้อมสำหรับยุค AI

โครงสร้างเนื้อหา การค้นหา และข้อมูล ออกแบบมาเพื่อ AI Search และผู้ช่วยแบบ ChatGPT ระบบเติบโตต่อได้โดยไม่ต้องสร้างใหม่

06

พาร์ทเนอร์ระยะยาวหลังส่งมอบ

ลูกค้าอยู่กับเรายาวหลายปี ทีมวิศวกรในกรุงเทพฯ ดูแล พัฒนา และแก้ปัญหาต่อเนื่องหลัง Go-live

ได้รับความไว้วางใจจาก

SCB

ธนาคาร

KBank

ธนาคาร

กรุงศรี

ธนาคาร

AIS

โทรคมนาคม

SCG

อุตสาหกรรม

BDMS

การแพทย์

กรมธนารักษ์

กระทรวงการคลัง

Sony Device Thailand

อิเล็กทรอนิกส์

ขั้นตอนถัดไป

1

นัดประชุม scoping session กับทีมวิศวกรรม (2-3 ชั่วโมง) เพื่อยืนยันขอบเขต ข้อมูล และ API ของระบบเดิม

2

ทีมวิศวกรรมประเมินรายละเอียดและส่งข้อเสนอฉบับสมบูรณ์พร้อมแผนงานและราคาสุดท้าย

3

ลงนามสัญญาและเริ่มงานสัปดาห์ที่ 1 หลังได้รับการยืนยันขอบเขต

สร้างให้ใช้งานได้จริง และอยู่ได้ยาวนาน

**CEO & Solution Provider**

pheerakarn@dnamaker.com

081-831-5679

LINE @dnamaker · www.dnamaker.com



โปรเจกต์

AI Clinic Management System for Aesthetic Clinic Group

จัดทำโดย

AI วิศวกรของ DNA Maker

วันที่

26 กันยายน 2569

แผ่นที่

09 / 09