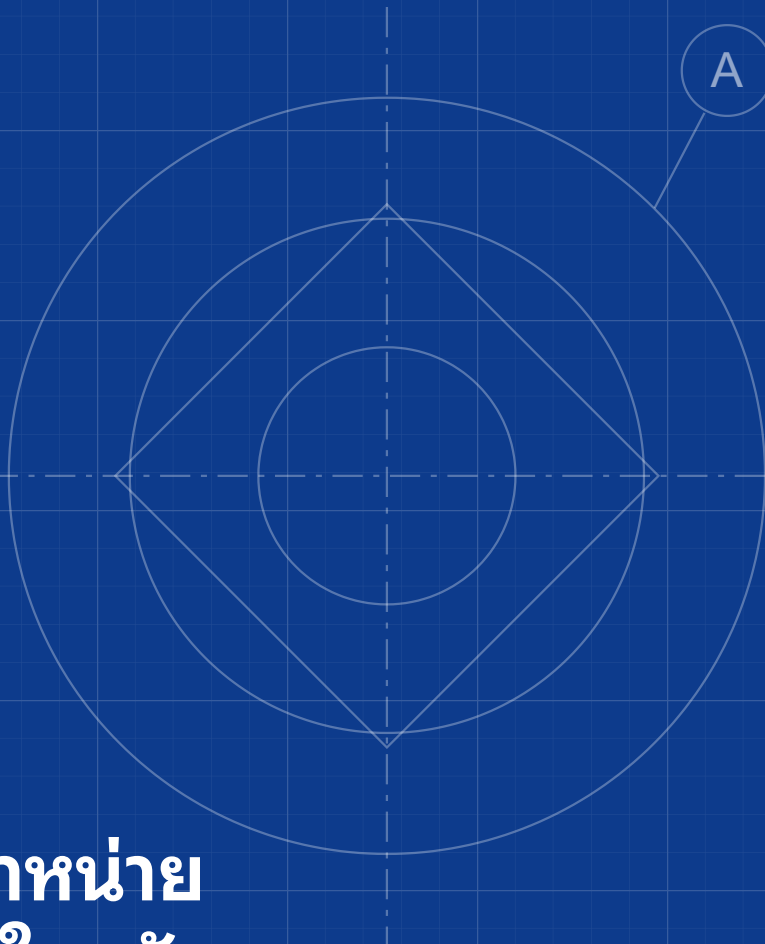


ข้อเสนอ โซลูชัน

ข้อเสนอโครงการและใบเสนอราคา

26 กันยายน 2569



แพลตฟอร์มผู้จัดจำหน่าย AI สำหรับเครื่องใช้ในครัว

ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายเครื่องใช้ในครัวให้ตัวแทนจำหน่าย 400 ราย มีพนักงานขาย 18 คน และมี
คำสั่งซื้อประมาณ 2,000 ออร์เดอร์ต่อเดือน

ตัวอย่าง PROPOSAL



โปรเจกต์

แพลตฟอร์มผู้จัดจำหน่าย AI สำหรับเครื่องใช้ในครัว

จัดทำโดย

AI วิศวกรของ DNA
Maker

ตรวจสอบโดย

ทีมวิศวกร DNA Maker

วันที่

26 กันยายน 2569

แผ่นที่

01 / 09

ฉบับ

A

บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันพนักงานขายต้องค้นหาราคาจากไฟล์ Excel และทำใบเสนอราคาด้วยมือ ทำให้ใช้เวลามากและเสี่ยงต่อความผิดพลาดในการขายสินค้า 3,500 SKUs ให้ตัวแทนจำหน่าย 400 ราย เราจะสร้างแพลตฟอร์มผู้จัดจำหน่าย AI ที่ให้พนักงานขายค้นหาสินค้าและสร้างใบเสนอราคาได้ในไม่กี่วินาที พร้อม AI แนะนำสินค้าเสริม วิเคราะห์ตัวแทนจำหน่าย พยากรณ์ความต้องการ และมีพอร์ทัลสั่งซื้อสำหรับตัวแทนจำหน่าย โดยเชื่อมต่อสต็อกกับ ERP ผ่าน API ผลลัพธ์คือพนักงานขายตอบสนองได้เร็วขึ้น เพิ่มยอดขาย และวางแผนสต็อกได้แม่นยำขึ้น

ข้อมูลโครงการ

ลูกค้า
ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายเครื่องใช้ในครัวให้
ตัวแทนจำหน่าย 400 ราย มีพนักงานขาย
18 คน และมีคำสั่งซื้อประมาณ 2,000
ออเดอร์ต่อเดือน

โปรเจกต์
แพลตฟอร์มผู้จัดจำหน่าย AI สำหรับเครื่อง
ใช้ในครัว

ระยะเวลาโดยรวม
12 สัปดาห์

เฟสการพัฒนา · องค์ประกอบระบบ
4 · 6

400 ราย

ตัวแทนจำหน่าย

3,500

SKUs

2,000
ออเดอร์/
เดือน

คำสั่งซื้อ

แนวทางของเรา

ระบบจะเชื่อมต่อกับ ERP ผ่าน API เพื่อดึงข้อมูลสต็อกและราคาล่าสุด พนักงานขายใช้ระบบค้นหาและสร้างใบเสนอราคาได้ทันที ขณะที่ AI ช่วยแนะนำสินค้าเสริม วิเคราะห์ตัวแทนจำหน่าย และพยากรณ์ความต้องการ ส่วนตัวแทนจำหน่ายสามารถสั่งซื้อผ่านพอร์ทัลออนไลน์ได้เอง



โปรเจกต์
แพลตฟอร์มผู้จัดจำหน่าย AI สำหรับเครื่องใช้ในครัว

จัดทำโดย
AI วิศวกรของ DNA Maker

วันที่
26 กันยายน 2569

แผ่นที่
02 / 09

การวิเคราะห์ปัญหา

จากการวิเคราะห์พบ 4 ปัญหาหลักที่ทำให้การขายและบริหารสต็อกไม่มีประสิทธิภาพ

1

ประเด็น 01

ค้นหาราคาซ้ำ

พนักงานขายต้องค้นหาราคาจากไฟล์ Excel ที่มีสินค้า 3,500 SKUs ทำให้เสียเวลาต่อการสอบถามแต่ละครั้ง และมีโอกาสหยิบราคาผิด ส่งผลให้ตอบลูกค้าช้าและเสียโอกาสปิดการขาย

2

ประเด็น 02

ใบเสนอราคาด้วยมือ

การทำใบเสนอราคาด้วยมือทำให้ใช้เวลานานและรูปแบบไม่สม่ำเสมอ พนักงานขาย 18 คนต้องทำงานซ้ำ ๆ แทนที่จะโฟกัสการขาย ความล่าช้านี้กระทบความน่าเชื่อถือและอาจทำให้ตัวแทนจำหน่ายไปสั่งซื้อกับคู่แข่ง

3

ประเด็น 03

ข้อมูลดีลเลอร์กระจาย

คำสั่งซื้อจาก LINE และโทรศัพท์ไม่ได้ถูกรวบรวมเป็นระบบเดียว ทำให้วิเคราะห์พฤติกรรมตัวแทนจำหน่าย 400 รายได้ยาก ธุรกิจจึงมองไม่เห็นโอกาสขายเพิ่มและไม่สามารถแนะนำสินค้าเสริมได้ตรงจุด

4

ประเด็น 04

พยากรณ์ความต้องการไม่ได้

แม้สต็อกอยู่ใน ERP แต่ไม่มีระบบพยากรณ์ความต้องการล่วงหน้า ทำให้เสี่ยงสินค้าขาดหรือสต็อกเกิน โดยเฉพาะกับสินค้า 3,500 SKUs ที่มีคำสั่งซื้อ 2,000 ออร์เดอร์ต่อเดือน ต้นทุนจมและยอดขายที่หายไปจึงควบคุมได้ยาก



สถาปัตยกรรมของทางออก

แพลตฟอร์มผู้จัดจำหน่าย AI สำหรับเครื่องใช้ในครัว

รายละเอียด A — ภาพรวมการทำงานของระบบ

แพลตฟอร์มผู้จัดจำหน่าย AI

ช่วยพนักงานขายค้นหาและทำใบเสนอราคาได้เร็วขึ้น พร้อมวิเคราะห์และพยากรณ์ยอดขาย

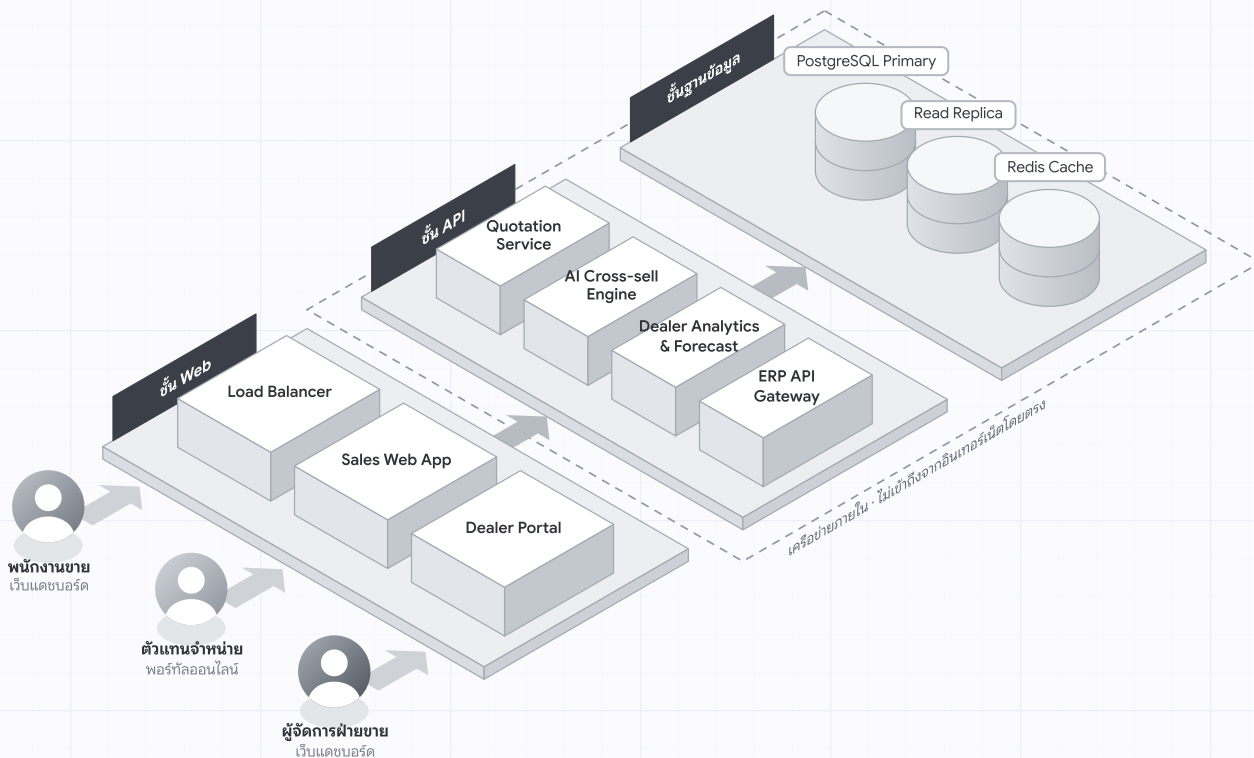


แพลตฟอร์มผู้จัดจำหน่าย AI — ช่วยพนักงานขายค้นหาและทำใบเสนอราคาได้เร็วขึ้น พร้อมวิเคราะห์และพยากรณ์ยอดขาย



สถาปัตยกรรมการติดตั้งระบบ

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



ผู้ใช้งานระบบ



พนักงานขาย
เว็บแดชบอร์ด

ค้นสินค้าและสร้างใบเสนอราคาได้ทันที



ตัวแทนจำหน่าย
พอร์ทัลออนไลน์

ตรวจสอบสต็อกและสั่งซื้อด้วยตนเอง



ผู้จัดการฝ่ายขาย
เว็บแดชบอร์ด

ดูวิเคราะห์ตัวแทนจำหน่ายและพยากรณ์
ความต้องการ

ประมาณการปริมาณการใช้งาน

ปริมาณต่อวัน

~2,000 orders/เดือน
(~90 orders/วัน)

ช่วงพีค

~3 req/s ช่วง 9-11 น.

ผู้ใช้พร้อมกัน

~80 users

แผนรองรับโหลด

2 app servers หลัง load balancer, auto-scale
เป็น 4; PostgreSQL primary + replica และ Redis
cache

จาก 2,000 orders/เดือน (~90/วัน) × 20% ในชั่วโมงพีค × ~5 API calls/ออเดอร์ ≈ 3 req/s; deployment เริ่มต้นรับได้ 10+ req/s เพื่อมากกว่า 3 เท่า

ข้อเสนอนี้ไม่รวมค่าเซิร์ฟเวอร์และค่าบริการคลาวด์ ซึ่งผู้ให้บริการเรียกเก็บจากลูกค้าโดยตรง

ขอบเขตงาน

รายการองค์ประกอบระบบ

ลำดับ	องค์ประกอบหลัก	หน้าที่
1	ระบบค้นหาและสร้างใบเสนอราคา	ให้พนักงานขายค้นหาสินค้า 3,500 SKUs และสร้างใบเสนอราคาได้อย่างรวดเร็ว
2	AI แนะนำสินค้าเสริม	เสนอสินค้าเสริมที่เหมาะสมกับคำสั่งซื้อเพื่อเพิ่มยอดขายต่อบิล
3	ระบบวิเคราะห์ตัวแทนจำหน่าย	รวบรวมและวิเคราะห์พฤติกรรมคำสั่งซื้อของตัวแทนจำหน่าย 400 ราย
4	ระบบพยากรณ์ความต้องการ	คาดการณ์ความต้องการสินค้าเพื่อวางแผนสต็อกล่วงหน้า
5	พอร์ทัลสั่งซื้อสำหรับตัวแทนจำหน่าย	ให้ตัวแทนจำหน่ายสั่งซื้อสินค้าได้ด้วยตนเอง
6	การเชื่อมต่อ ERP API	ซิงค์ข้อมูลสต็อกและราคากับ ERP โดยอัตโนมัติ

รวมอยู่ในขอบเขต

- ☒ ระบบค้นหาและสร้างใบเสนอราคา
- ☒ AI แนะนำสินค้าเสริม
- ☒ ระบบวิเคราะห์ตัวแทนจำหน่าย
- ☒ ระบบพยากรณ์ความต้องการ
- ☒ พอร์ทัลสั่งซื้อสำหรับตัวแทนจำหน่าย
- ☒ การเชื่อมต่อ ERP API

ไม่รวมในขอบเขตนี้

- ☐ การจัดซื้อฮาร์ดแวร์และอุปกรณ์
- ☐ การตลาดและโปรโมชั่น
- ☐ การจัดการขนส่งและโลจิสติกส์
- ☐ ค่าเซิร์ฟเวอร์และค่าบริการคลาวด์

ความเสี่ยงและการรับมือ

ERP API ไม่เสถียรหรือเอกสารไม่ครบ

ทดสอบการเชื่อมต่อตั้งแต่ระยะแรกและจัดทำแผนสำรอง

ข้อมูลสต็อกและราคาไม่ถูกต้อง

ทำความสะอาดข้อมูลและกำหนดกระบวนการตรวจสอบก่อนพัฒนา

การยอมรับจากผู้ใช้งาน

จัดอบรมและสื่อสารตั้งแต่ต้นโครงการ



แผนการดำเนินงาน

ระยะเวลาโดยรวม

12 สัปดาห์

เฟสการพัฒนา

4

องค์ประกอบระบบ

6

รายการส่งมอบ

6

สัปดาห์ 1 สัปดาห์ 2 สัปดาห์ 3 สัปดาห์ 4 สัปดาห์ 5 สัปดาห์ 6 สัปดาห์ 7 สัปดาห์ 8 สัปดาห์ 9 สัปดาห์ 10 สัปดาห์ 11 สัปดาห์ 12

Discovery & ERP Integration

สัปดาห์ 1-3

ยืนยันความต้องการ ออกแบบสถาปัตยกรรม และเชื่อมต่อ ERP API เพื่อดึงข้อมูลสต็อกและราคาล่าสุด

Core Search & Quotation

สัปดาห์ 4-6

พัฒนาระบบค้นหาและสร้างใบเสนอราคาสำหรับพนักงานขายให้ทำงานได้รวดเร็ว

AI Cross-sell & Demand Forecasting

สัปดาห์ 7-9

พัฒนา AI แนะนำสินค้าเสริมและระบบพยากรณ์ความต้องการโดยใช้ข้อมูลยอดขายและสต็อก

Dealer Analytics & Portal

สัปดาห์ 10-12

พัฒนาระบบวิเคราะห์ตัวแทนจำหน่ายและพอร์ทัลสั่งซื้อออนไลน์สำหรับตัวแทนจำหน่าย



โปรดเกล้า

แพลตฟอร์มผู้จัดจำหน่าย AI สำหรับเครื่องใช้ในครัว

จัดทำโดย

AI วิศวกรของ DNA Maker

วันที่

26 กันยายน 2569

แผ่นที่

07 / 09

งบประมาณโดยประมาณ

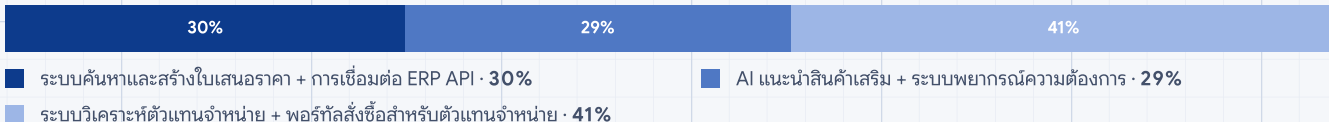
รวมโดยประมาณ

฿350,000–1,200,000

ระยะเวลาโดยรวม

12 สัปดาห์

สัดส่วนงบประมาณ



รายการ

ช่วงราคา (บาท)

ระยะเวลา

ระบบค้นหาและสร้างใบเสนอราคา + การเชื่อมต่อ ERP API

ค้นหาสินค้า สร้างใบเสนอราคา และดึงข้อมูลสต็อก/ราคาผ่าน API

฿120,000–350,000

4 สัปดาห์

AI แนะนำสินค้าเสริม + ระบบพยากรณ์ความต้องการ

โมเดลแนะนำสินค้าและพยากรณ์ยอดขายล่วงหน้า

฿100,000–350,000

4 สัปดาห์

ระบบวิเคราะห์ตัวแทนจำหน่าย + พอร์ตลิสซิงซื้อสำหรับตัวแทนจำหน่าย

แดชบอร์ดวิเคราะห์ตัวแทนจำหน่ายและพอร์ตลิสซิงซื้อออนไลน์

฿130,000–500,000

6 สัปดาห์

รวมโดยประมาณ

฿350,000–1,200,000**12 สัปดาห์**

เงื่อนไขการชำระเงิน



สมมติฐานของการประเมิน

- ERP มี API พร้อมใช้งานและเอกสารครบถ้วน
- ข้อมูลสต็อกและราคามีความถูกต้องและอัปเดตสม่ำเสมอ
- ทีมงานฝ่ายขายและตัวแทนจำหน่ายให้ความร่วมมือในการทดสอบ UAT
- ขอบเขตงานสามารถปรับลำดับความสำคัญได้ตามงบประมาณ

หมายเหตุ ตัวเลขทั้งหมดในเอกสารนี้เป็นการประมาณการเบื้องต้นจากข้อมูลที่ได้รับในการสนทนา ราคาและระยะเวลาจริงยืนยันหลังการตรวจสอบความต้องการและระบบที่ใช้งานอยู่โดยละเอียด ข้อเสนอแนะนี้ไม่รวมค่าเซิร์ฟเวอร์และค่าบริการคลาวด์ ซึ่งผู้ให้บริการเรียกเก็บจากลูกค้าโดยตรง

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 กับทีมวิศวกรเพื่อยืนยันความต้องการและขอบเขตงาน

2

จัดทำแผนโครงการและกำหนดการส่งมอบโดยละเอียด

3

ลงนามสัญญาและเริ่มดำเนินการตามแผน

สร้างให้ใช้งานได้จริง และอยู่ได้ยาวนาน

**CEO & Solution Provider**

pheerakarn@dnamaker.com

081-831-5679

LINE @dnamaker · www.dnamaker.com



โปรเจกต์

แพลตฟอร์มผู้จัดจำหน่าย AI สำหรับเครื่องใช้ในครัว

จัดทำโดย

AI วิศวกรของ DNA Maker

วันที่

26 กันยายน 2569

แผ่นที่

09 / 09