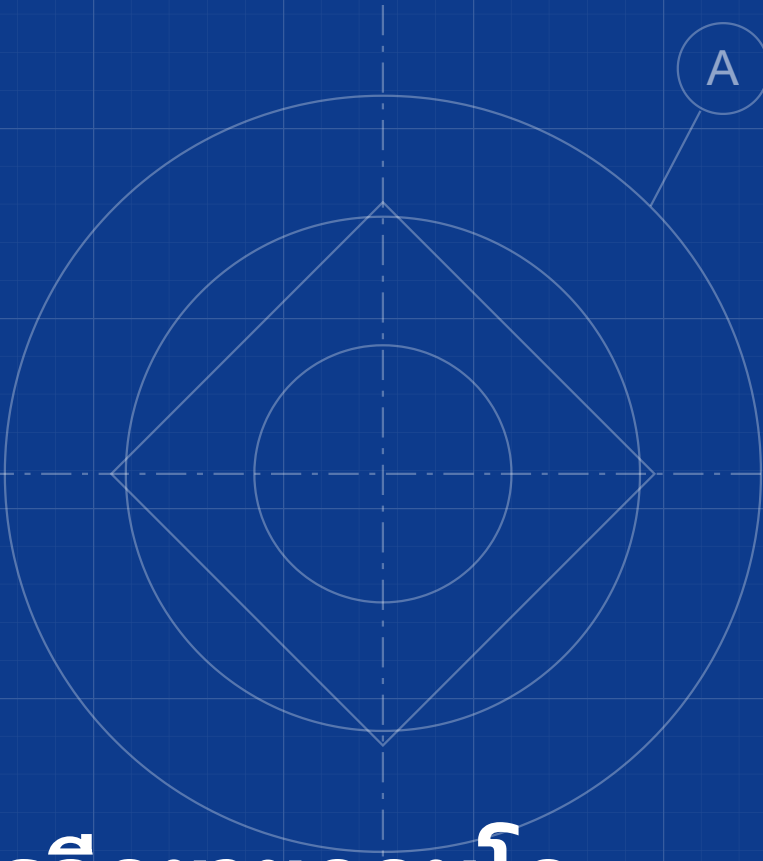


ข้อเสนอ โซลูชัน

ข้อเสนอโครงการและใบเสนอราคา

26 กันยายน 2569



ระบบเไอบริหารลีดขายคอนโด

ผู้พัฒนาคอนโดมิเนียม 4 โครงการ มีลีดประมาณ 3,000 รายต่อเดือน และทีมขาย 25 คน

ตัวอย่าง PROPOSAL



โปรดเกล้า
ระบบเไอบริหารลีดขายคอนโด

จัดทำโดย
AI วิศวกรของ DNA
Maker

ตรวจสอบโดย
ทีมวิศวกร DNA Maker

วันที่
26 กันยายน 2569

แผ่นที่
01 / 09

ฉบับ
A

บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันลีดจากเฟกบุ๊ก เว็บไซต์ และวอล์กอินถูกเก็บในเอ็กเซลและไลน์ ขณะที่ข้อมูลยูนิตแยกอยู่ในสเปรดชีตอีกไฟล์ ทำให้ทีมขาย 25 คนไม่สามารถติดตามลีด 3,000 รายต่อเดือนได้ทัน และสูญเสียลีดเพราะไม่มีการติดตามภายใน 1 วัน เราจะสร้างระบบเอไอบริหารการขายอสังหาริมทรัพย์ที่คัดกรองทุกลีด จับคู่กับโครงการและยูนิตที่เหมาะสม ร่างข้อความติดตาม สรุปบทสนทนา และแสดงโอกาสปิดการขายให้พนักงานขายแต่ละคน ระบบจะรวมข้อมูลลีดและยูนิตไว้ที่เดียว ลดเวลาค้นหาและตอบกลับ และทำให้ทีมขายเห็นว่าควรโฟกัสลีดใดก่อน ผลลัพธ์คือการติดตามลีดเร็วขึ้นภายใน 1 วัน ลดการสูญเสียลีด และใช้ทีมขาย 25 คนได้คุ้มค่ามากขึ้น

ข้อมูลโครงการ

ลูกค้า

ผู้พัฒนาคอนโดมิเนียม 4 โครงการ มีลีดประมาณ 3,000 รายต่อเดือน และทีมขาย 25 คน

โปรเจกต์

แพลตฟอร์มเอไอบริหารลีดและปิดการขายอสังหาริมทรัพย์

ระยะเวลาโดยรวม

6 สัปดาห์

เฟสการพัฒนา · องค์ประกอบระบบ

4 · 6

3,000 ราย/
เดือน

ลีดที่เข้ามาต่อเดือน

25 คน

พนักงานขาย

4 โครงการ

โครงการคอนโดมิเนียม

แนวทางของเรา

ระบบจะรับลีดจากเฟกบุ๊ก เว็บไซต์ และวอล์กอินเข้าสู่ศูนย์กลางเดียว แล้วใช้เอไอคัดกรองคุณภาพลีด จับคู่กับโครงการและยูนิตที่เหมาะสม พร้อมร่างข้อความติดตามและสรุปบทสนทนาให้พนักงานขาย แดชบอร์ดจะแสดงโอกาสปิดการขายที่ควรโฟกัสสำหรับพนักงานขายแต่ละคน ทำให้ทีม 25 คนติดตามลีด 3,000 รายต่อเดือนได้เป็นระบบและทันภายใน 1 วัน



โปรเจกต์

ระบบเอไอบริหารลีดขายคอนโด

จัดทำโดย

AI วิศวกรของ DNA Maker

วันที่

26 กันยายน 2569

แผ่นที่

02 / 09

การวิเคราะห์ปัญหา

การวิเคราะห์พบ 4 ปัญหาหลักที่ทำให้สัลดร๊วไหลและทีมขายตามไม่ทัน

1

ประเด็น 01

สัลดรจัดกระจาย

สัลดจากเฟซบุ๊ก เว็บไซต์ และวอลลักรัถูกเก็บในเอ็กเซลและไลน์แยกกัน ทำให้ไม่มีภาพรวมของสัลดทั้งหมดและยากต่อการติดตามว่าใครดูแลสัลดได้อยู่ ธุรกิจเสี่ยงสัลดตกห่นหรือถูกติดต้อข้า และเสียโอกาสปิดการขายตั้งแต่ต้นทาง

2

ประเด็น 02

ยูนิตแยกสปรดซัต

ข้อมูลยูนิตว่างอยู่ในสปรดซัตแยกจากข้อมูลสัลด ทำให้พนักงานขายต้องเปิดหลายไฟล์และอาจเสนอโครงการหรือยูนิตที่ไม่ตรงกับความต้อการหรือไม่ว่างแล้ว ลูกค้ได้รับข้อมูลล่าช้าและความน่าเชื่อถือลดลง

3

ประเด็น 03

ทีมขายรับไม่ไหว

พนักงานขาย 25 คนต้องดูแลสัลดประมาณ 3,000 รายต่อเดือน เจลี่ยแล้วสูงมากจนไม่สามารถติดตามทุกรายอย่างมีคุณภาพ สัลดจำนวนมากจึงไม่ได้รับการตอบกลับหรือถูกทิ้งไว้จนหมดความสนใจ

4

ประเด็น 04

ติดตามไม่ทัน 1 วัน

เมื่อไม่มีระบบช่วยเตือนและจัดลำดับ สัลดที่เข้ามาใหม่มักไม่ได้รับการติดตามภายใน 1 วัน ทำให้โอกาสปิดการขายลดลงอย่างมีนัยสำคัญและงบประมาณที่สร้างสัลดมาสูญเปล่า



สถาปัตยกรรมของทางออก

แพลตฟอร์มเอไอบริหารลีดและปิดการขายอสังหาริมทรัพย์

รายละเอียด A — ภาพรวมการทำงานของระบบ

ระบบเอไอบริหารลีดขายคอนโด

ช่วยทีมขาย 25 คนติดตามลีด 3,000 รายต่อเดือนได้ทันและไม่พลาดโอกาสปิดการขาย

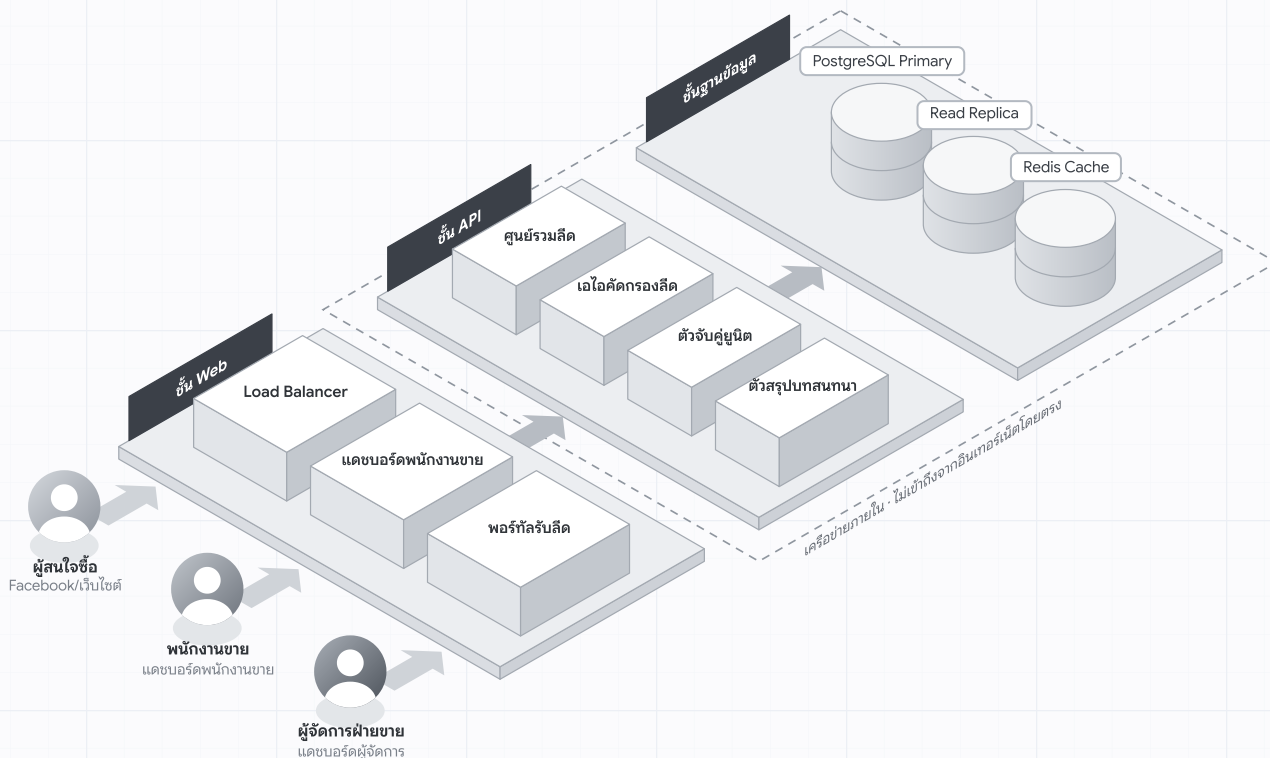


ระบบเอไอบริหารลีดขายคอนโด — ช่วยทีมขาย 25 คนติดตามลีด 3,000 รายต่อเดือนได้ทันและไม่พลาดโอกาสปิดการขาย



สถาปัตยกรรมการติดตั้งระบบ

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



ผู้ใช้งานระบบ



ผู้สนใจซื้อ

Facebook/เว็บไซต์

ส่งลิสดและสอบถามโครงการ



พนักงานขาย

แคชบอร์ดพนักงานขาย

ติดตามลิสดและปิดการขาย



ผู้จัดการฝ่ายขาย

แคชบอร์ดผู้จัดการ

ดูภาพรวมทีมและจัดสรรลิสด

ประมาณการปริมาณการใช้งาน

ปริมาณต่อวัน

~100 ลิสด/วัน

ช่วงพีค

~5 req/s, ช่วง 9-11 น.

ผู้ใช้พร้อมกัน

~30 users

แผนรองรับโหลด

2 app servers หลัง load balancer, auto-scaling ถึง 4; PostgreSQL primary + replica, Redis cache

3,000 ลิสด/เดือน $\approx 100/\text{วัน} \times 20\% \text{ ช่วงพีค} \times 20 \text{ API/ลิสด} \approx 0.1 \text{ req/s}$; รวมแคชบอร์ด 25 คน พีค $\sim 5 \text{ req/s}$; 2 แอปฯ รับได้ $>15 \text{ req/s}$ (3x)

ข้อเสนอนี้ไม่รวมค่าเซิร์ฟเวอร์และค่าบริการคลาวด์ ซึ่งผู้ให้บริการเรียกเก็บจากลูกค้าโดยตรง

ขอบเขตงาน

รายการองค์ประกอบระบบ

ลำดับ	องค์ประกอบหลัก	หน้าที่
1	ศูนย์รวมสื่อ	รวมสื่อจากเฟสบุ๊ก เว็บไซต์ และวอลถ์อื่นให้อยู่ในที่เดียวเพื่อไม่ให้ตกหล่น
2	เอไอคัดกรองสื่อ	ประเมินคุณภาพและความสนใจของสื่อแต่ละรายเพื่อจัดลำดับความสำคัญ
3	ตัวจับคู่โครงการและยูนิต	จับคู่สื่อกับโครงการและยูนิตที่เหมาะสมตามข้อมูลที่มี
4	ตัวร่างข้อความติดตาม	สร้างข้อความติดตามสำหรับพนักงานขายเพื่อให้ตอบกลับได้เร็วขึ้น
5	ตัวสรุปบทสนทนา	สรุปสาระสำคัญจากการคุยกับลูกค้าเพื่อให้ทีมขายเข้าใจบริบทได้ทันที
6	แดชบอร์ดโอกาสปิดการขาย	แสดงสื่อที่ควรโฟกัสสำหรับพนักงานขายแต่ละคน

รวมอยู่ในขอบเขต

- ☒ รวมสื่อจากเฟสบุ๊ก เว็บไซต์ และวอลถ์อื่นเข้าสู่ศูนย์กลางเดียว
- ☒ เอไอคัดกรองคุณภาพสื่อและจัดลำดับความสำคัญ
- ☒ จับคู่สื่อกับโครงการและยูนิตที่เหมาะสม
- ☒ ร่างข้อความติดตามสำหรับพนักงานขาย
- ☒ สรุปบทสนทนาการขาย
- ☒ แดชบอร์ดแสดงโอกาสปิดการขายสำหรับพนักงานขายแต่ละคน

ไม่รวมในขอบเขตนี้

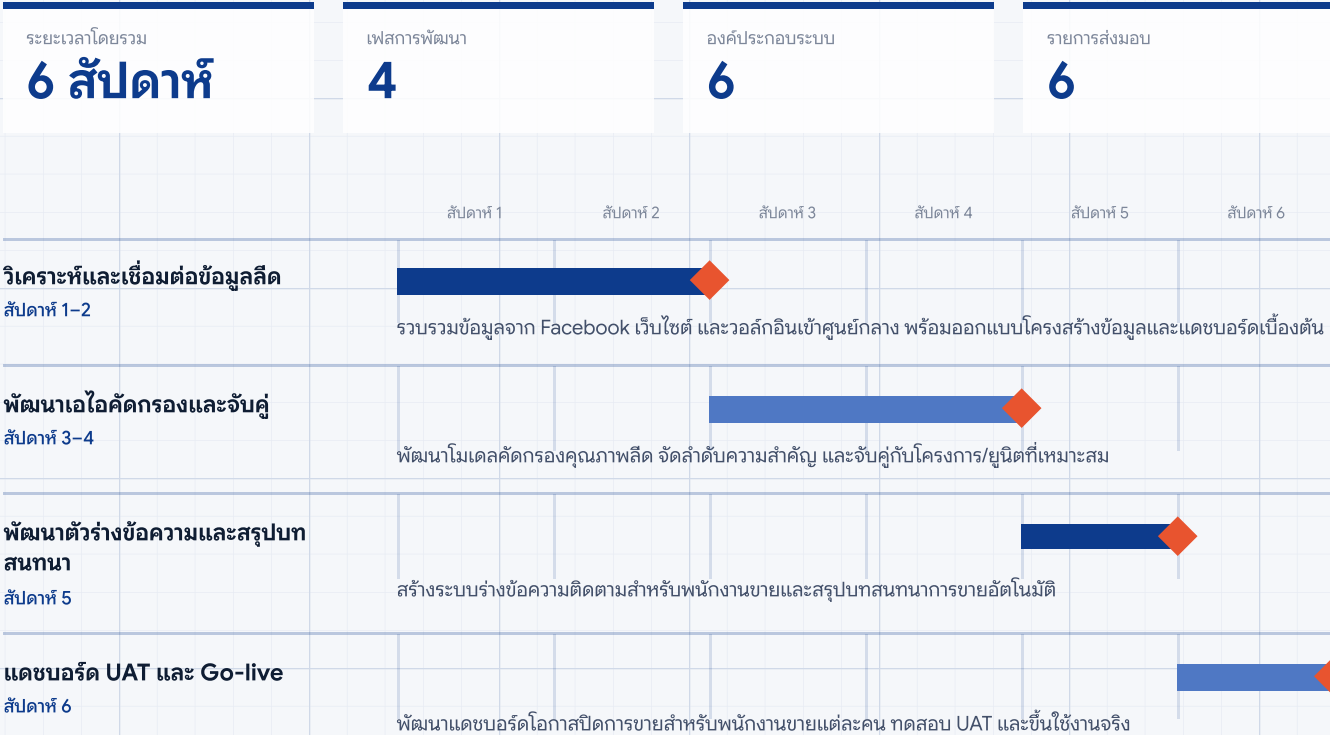
- ☐ ค่าบริการโฆษณาเฟสบุ๊ก
- ☐ การจัดทำสัญญาจะซื้อจะขายและเอกสารทางกฎหมาย
- ☐ ระบบบัญชี การเงิน และการออกใบเสร็จ
- ☐ ค่าเซิร์ฟเวอร์และค่าบริการคลาวด์

ความเสี่ยงและการรับมือ

ข้อมูลสื่อกระจายและไม่ครบถ้วน อาจทำให้ AI คัดกรองแม่นยำต่ำช่วงเริ่มต้น	กำหนดขั้นตอนทำความสะอาดข้อมูลและใช้กฎธุรกิจร่วมกับ AI
การเชื่อมต่อ Facebook/LINE API อาจล่าช้าหรือมีข้อจำกัดด้านสิทธิ์	เริ่มเชื่อมต่อตั้งแต่สัปดาห์แรกและมีแผนสำรองนำเข้าข้อมูลแบบ CSV
ทีมขายอาจไม่ปรับมาใช้ระบบใหม่	จัดอบรมและมีแดชบอร์ดที่ใช้งานง่าย พร้อมวัดผลการใช้งานรายสัปดาห์



แผนการดำเนินงาน



งบประมาณโดยประมาณ

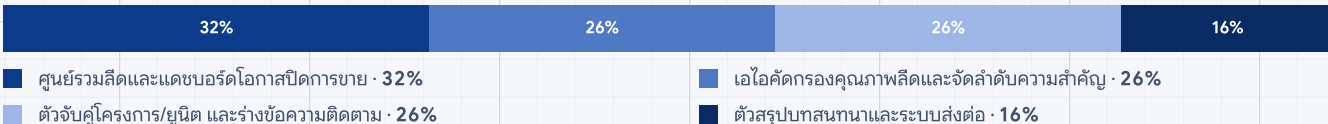
รวมโดยประมาณ

฿150,000–350,000

ระยะเวลาโดยรวม

6 สัปดาห์

สัดส่วนงบประมาณ



รายการ

	ช่วงราคา (บาท)	ระยะเวลา
ศูนย์รวมลีดและแคมเปญโอกาสปิดการขาย รวมลีดจาก Facebook เว็บไซต์ และวอลลิอิน พร้อมแคมเปญรายบุคคล	฿50,000–110,000	3 สัปดาห์
เอไอคัดกรองคุณภาพลีดและจัดลำดับความสำคัญ ให้คะแนนและจัดลำดับลีดอัตโนมัติตามโอกาสปิดการขาย	฿40,000–90,000	2 สัปดาห์
ตัวจับคู่โครงการ/ยูนิิต และร่างข้อความติดตาม แนะนำโครงการและยูนิิตที่เหมาะสม พร้อมร่างข้อความให้พนักงานขาย	฿40,000–90,000	2 สัปดาห์
ตัวสรุปบทสนทนาและระบบส่งต่อ สรุปบทสนทนาการขายและส่งข้อมูลให้พนักงานขายรายบุคคล	฿20,000–60,000	2 สัปดาห์

รวมโดยประมาณ

฿150,000–350,000

6 สัปดาห์

เงื่อนไขการชำระเงิน



สมมติฐานของการประเมิน

- ลูกค้ามีข้อมูลลีดย้อนหลังอย่างน้อย 3 เดือนในรูปแบบ Excel/CSV และพร้อมให้ทีมเข้าถึงเพื่อทดสอบโมเดล
- ลูกค้ามีบัญชี Facebook Lead Ads เว็บไซต์ และ LINE OA ที่สามารถเชื่อมต่อผ่าน API ได้
- ทีมขายและผู้ดูแลระบบของลูกค้าสามารถเข้าร่วมประชุมและทดสอบ UAT ได้ตามกำหนด
- ข้อมูลยูนิิตและโครงการมีโครงสร้างชัดเจน หรือมีผู้รับผิดชอบยืนยันข้อมูลก่อนพัฒนา

หมายเหตุ ตัวเลขทั้งหมดในเอกสารนี้เป็นการประมาณการเบื้องต้นจากข้อมูลที่ได้รับในการสนทนา ราคาและระยะเวลาจริงยืนยันหลังการตรวจสอบความต้องการและระบบที่ใช้งานอยู่โดยละเอียด ข้อเสนอไม่รวมค่าเซิร์ฟเวอร์และค่าบริการคลาวด์ ซึ่งผู้ให้บริการเรียกเก็บจากลูกค้าโดยตรง



โปรดect
ระบบเอไอบริหารลีดขายคอนโด

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 กับทีมวิศวกรรมเพื่อยืนยันขอบเขตและเงื่อนไขทางเทคนิค

2

จัดทำเอกสาร Requirement และแผนงานโดยละเอียดเพื่อเสนอราคาสุดท้าย

3

เริ่มดำเนินการหลังลงนามในสัญญาและได้รับข้อมูลที่จำเป็นครบถ้วน

สร้างให้ใช้งานได้จริง และอยู่ได้ยาวนาน

**dnamaker****CEO & Solution Provider**

pheerakarn@dnamaker.com

081-831-5679

LINE @dnamaker · www.dnamaker.com



โปรเจกต์

ระบบเอไอบริหารสืดยาคนโคโด

จัดทำโดย

AI วิศวกรของ DNA Maker

วันที่

26 กันยายน 2569

แผ่นที่

09 / 09