

ข้อเสนอ โซลูชัน

ข้อเสนอโครงการและใบเสนอราคา

26 กันยายน 2569

A

# AI Sales CRM for Industrial Air-Conditioning Sales

ผู้จำหน่ายระบบปรับอากาศอุตสาหกรรมให้ลูกค้าองค์กร มีทีมขาย 10 คน และรับลีดประมาณ 150 รายต่อเดือนจากเว็บไซต์ LINE และงานแสดงสินค้า

ตัวอย่าง PROPOSAL



โปรเจกต์

AI Sales CRM for Industrial Air-Conditioning Sales

จัดทำโดย

AI วิศวกรของ DNA  
Maker

ตรวจสอบโดย

ทีมวิศวกร DNA Maker

วันที่  
26 กันยายน 2569

แผ่นที่  
01 / 09

ฉบับ  
A

# บทสรุปผู้บริหาร

ลีด 150 รายต่อเดือนไหลเข้าจากสามช่องทาง แต่ไปป์ไลน์ยังอยู่ใน Excel และข้อเสนอแต่ละฉบับใช้เวลา 2-3 วัน ทำให้ทีมขาย 10 คนเสียเวลาไปกับการเขียนเอกสารแทนการคุยลูกค้า เราจะสร้าง AI Sales CRM ที่รวมลีดทุกช่องทางเข้าไปในไปป์ไลน์เดียว ให้ AI อ่านความต้องการของลูกค้าและร่างขอบเขตงาน รายการราคา และเงื่อนไขให้อัตโนมัติ พร้อมแนะนำขั้นถัดไปของทุกลีด ผลลัพธ์คือทีมขายตอบลูกค้าได้เร็วขึ้น เห็นทุกลีดในที่เดียว และมีข้อมูลตัดสินใจจากไปป์ไลน์จริง

## ข้อมูลโครงการ

ลูกค้า

ผู้จำหน่ายระบบปรับอากาศอุตสาหกรรมให้ลูกค้าองค์กร มีทีมขาย 10 คน และรับลีดประมาณ 150 รายต่อเดือนจากเว็บไซต์ LINE และงานแสดงสินค้า

โปรเจกต์

ระบบ AI Sales CRM สำหรับทีมขายระบบปรับอากาศอุตสาหกรรม

ระยะเวลาโดยรวม

6 สัปดาห์

เฟสการพัฒนา · องค์ประกอบระบบ

3 · 6

150 ราย/  
เดือน

ลีดที่เข้ามาต่อเดือน

10 คน

ขนาดทีมขาย

2-3 วัน

เวลาทำข้อเสนอต่อฉบับ

## แนวทางของเรา

ระบบรวมลีดจากเว็บไซต์ LINE และงานแสดงสินค้าเข้าไปในไปป์ไลน์เดียวที่แทน Excel จากนั้น AI จะอ่านความต้องการของลูกค้าและร่างข้อเสนอ ขอบเขตงาน รายการราคา และเงื่อนไข โดยดึงข้อมูลจากคลังราคามาตรฐาน พร้อมเสนอขั้นถัดไปของทุกลีดให้ทีมขายดำเนินงานต่อได้ทันที



โปรเจกต์

AI Sales CRM for Industrial Air-Conditioning Sales

จัดทำโดย

AI วิศวกรของ DNA Maker

วันที่

26 กันยายน 2569

แผ่นที่

02 / 09

# การวิเคราะห์ปัญหา

การวิเคราะห์พบ 4 ปัญหาหลักที่จุดความเร็วของทีมขาย

1

ประเด็น 01

## ข้อเสนอเกินเวลาหลายวัน

ข้อเสนอแต่ละฉบับใช้เวลา 2-3 วัน เพราะต้องเขียนขอบเขตงาน รายการราคา และเงื่อนไขใหม่ทุกครั้ง เมื่อทีมขายมี 10 คน เวลาส่วนใหญ่จึงหมดไปกับการทำเอกสาร ลูกค้าต้องรอนานขึ้นและโอกาสปิดการขายลดลง

2

ประเด็น 02

## ไปป์ไลน์อยู่ใน Excel

เมื่อไปป์ไลน์อยู่ในไฟล์ Excel ข้อมูลดีลจะกระจุกกระจาย ไม่มีภาพรวมที่อัปเดตจริง และไม่มีใครเห็นว่าดีลไหนกำลังค้าง การพยากรณ์ยอดขายจึงทำได้ยากและเสี่ยงที่ดีลจะหลุดโดยไม่มีใครรู้

3

ประเด็น 03

## ลีดกระจายสามช่องทาง

ลีดมาจากเว็บไซต์ LINE และงานแสดงสินค้าแยกกัน ไม่มีจุดรวมเดียวให้ติดตามว่าลีดรายได้ได้รับการตอบแล้วหรือยัง ลีดที่เข้ามาช่วงงานแสดงสินค้ามีความเสี่ยงสูงที่จะไม่ถูกติดตามต่อ

4

ประเด็น 04

## ไม่มีขั้นถัดไปที่ชัดเจน

เมื่อไม่มีระบบแนะนำขั้นถัดไป พนักงานขายแต่ละคนจึงตัดสินใจตามประสบการณ์ของตัวเอง การติดตามลูกค้าจึงไม่สม่ำเสมอ และดีลที่ควรถูกดันต่ออาจเงียบไปโดยไม่มีสัญญาณเตือน



# สถาปัตยกรรมของทางออก

## ระบบ AI Sales CRM สำหรับทีมขายระบบปรับอากาศอุตสาหกรรม

### รายละเอียด A — ภาพรวมการทำงานของระบบ

### ระบบ CRM AI สำหรับทีมขาย

รวมสืด จัดการไปป์ไลน์ และร่างข้อเสนออัตโนมัติ เพื่อให้ทีมขายปิดการขายได้เร็วขึ้น

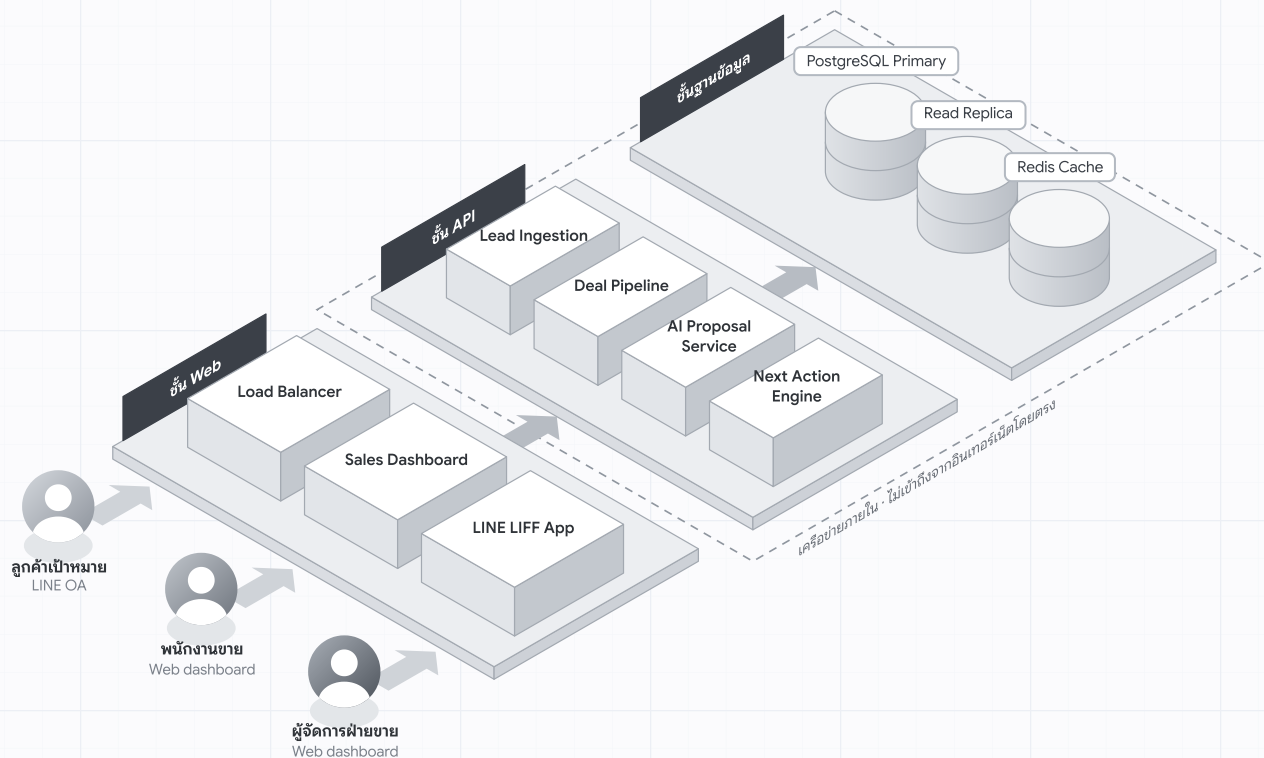


ระบบ CRM AI สำหรับทีมขาย — รวมสืด จัดการไปป์ไลน์ และร่างข้อเสนออัตโนมัติ เพื่อให้ทีมขายปิดการขายได้เร็วขึ้น



# สถาปัตยกรรมการติดตั้งระบบ

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



## ผู้ใช้งานระบบ



ลูกค้าเป้าหมาย  
LINE OA

ส่งความต้องการและรับข้อเสนอ



พนักงานขาย  
Web dashboard

จัดการไปป์ไลน์และอนุมัติข้อเสนอ



ผู้จัดการฝ่ายขาย  
Web dashboard

ดูภาพรวมและกำหนดราคา

## ประมาณการปริมาณการใช้งาน

ปริมาณต่อวัน

~5 ลีด/วัน

ช่วงพีค

~0.1 req/s ช่วง 9-11 น.

ผู้ใช้พร้อมกัน

~15 คน

แผนรองรับโหลด

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

5 ลีด/วัน  $\times$  25%  $\times$  50 API calls/ลีด + 10 ผู้ใช้  $\approx$  0.1 req/s; 2 app servers รองรับ  $>1$  req/s (มากกว่า 10 เท่า)

ข้อเสนอนี้ไม่รวมค่าเซิร์ฟเวอร์และค่าบริการคลาวด์ ซึ่งผู้ให้บริการเรียกเก็บจากลูกค้าโดยตรง

# ขอบเขตงาน

## รายการองค์ประกอบระบบ

| ลำดับ | องค์ประกอบหลัก              | หน้าที่                                                                |
|-------|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| 1     | ระบบรับและรวมลีด            | ดึงลีดจากเว็บไซต์ LINE และงานแสดงสินค้าเข้ามาไว้ในที่เดียวโดยไม่ตกหล่น |
| 2     | ไปป์ไลน์ดีล                 | ติดตามสถานะทุกดีลและแทนที่ไฟล์ Excel ด้วยข้อมูลที่อัปเดตตลอดเวลา       |
| 3     | AI วิเคราะห์ความต้องการ     | อ่านใจหายของลูกค้าและสรุปเป็นขอบเขตงานที่ทีมขายตรวจสอบต่อได้           |
| 4     | AI ร่างข้อเสนอและใบเสนอราคา | ร่างข้อเสนอ ขอบเขตงาน รายการราคา และเงื่อนไขให้พร้อมส่งภายในไม่กี่นาที |
| 5     | คลังราคาและเงื่อนไข         | เก็บรายการสินค้า ราคา และเงื่อนไขมาตรฐานให้ AI ดึงมาใช้อย่างสม่ำเสมอ   |
| 6     | ตัวแนะนำขั้นถัดไป           | เสนอการดำเนินการถัดไปของแต่ละดีลเพื่อให้การติดตามลูกค้าไม่ขาดตอน       |

### รวมอยู่ในขอบเขต

- ☒ ระบบรับและรวมลีดจากเว็บไซต์ LINE และงานแสดงสินค้า
- ☒ ไปป์ไลน์ติดตามดีลและสถานะแทนไฟล์ Excel
- ☒ AI วิเคราะห์ความต้องการลูกค้าและสรุปขอบเขตงาน
- ☒ AI ร่างข้อเสนอ ใบเสนอราคา รายการราคา และเงื่อนไข
- ☒ คลังราคาและเงื่อนไขมาตรฐานสำหรับดึงมาใช้ในข้อเสนอ
- ☒ ตัวแนะนำขั้นถัดไปและแดชบอร์ดภาพรวมไปป์ไลน์

### ไม่รวมในขอบเขตนี้

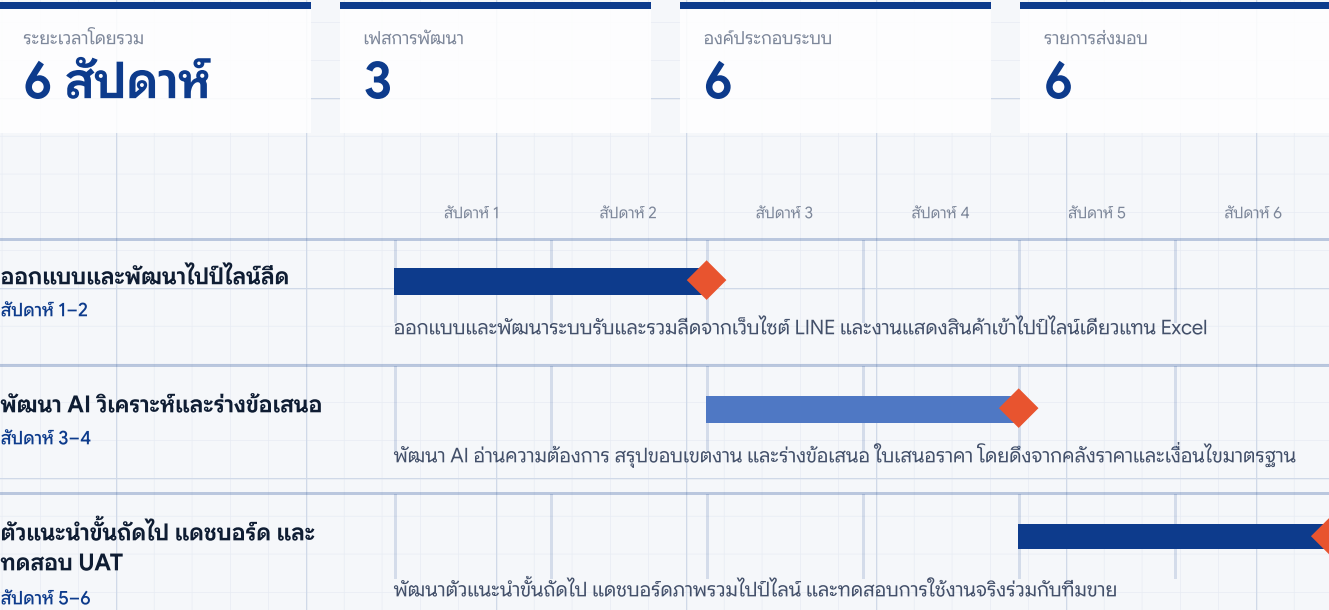
- ☐ การผลิตสื่อการตลาดและเนื้อหาโฆษณา
- ☐ การจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ของทีมขาย
- ☐ การเชื่อมต่อกับระบบบัญชีหรือ ERP ภายนอก
- ☐ ค่าเซิร์ฟเวอร์และค่าบริการคลาวด์

## ความเสี่ยงและการรับมือ

|                                                                       |                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| ข้อมูลราคาและเงื่อนไขไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน ทำให้ AI ดึงข้อมูลผิดพลาด | จัดทำคลังราคากลางและตรวจสอบความถูกต้องร่วมกับทีมขายก่อนพัฒนา              |
| ทีมขายไม่มีเวลาให้ข้อมูลหรือทดสอบระบบ                                 | กำหนดช่วงเวลา UAT ชัดเจนและมีผู้ประสานงานหลักจากฝ่ายขาย                   |
| การเชื่อมต่อ LINE API มีข้อจำกัดหรือล่าช้า                            | เริ่มทดสอบการเชื่อมต่อตั้งแต่สัปดาห์แรกและมีแผนสำรองสำหรับการนำเข้าข้อมูล |



# แผนการดำเนินงาน



# งบประมาณโดยประมาณ

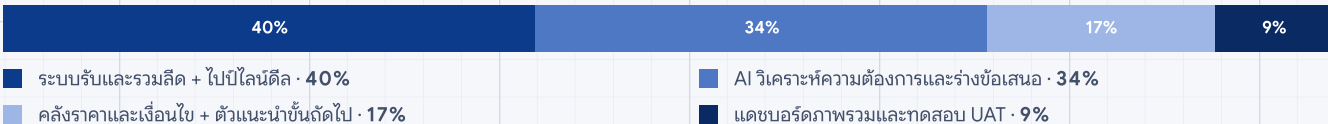
รวมโดยประมาณ

฿150,000–350,000

ระยะเวลาโดยรวม

6 สัปดาห์

## สัดส่วนงบประมาณ



## รายการ

|                                                                                                                  | ช่วงราคา (บาท)  | ระยะเวลา  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------|
| <b>ระบบรับและรวมสื่อด + ไปป์ไลน์ดีล</b><br>รับสื่อดจากเว็บไซต์ LINE งานแสดงสินค้า และติดตามสถานะดีลแทนไฟล์ Excel | ฿60,000–140,000 | 2 สัปดาห์ |
| <b>AI วิเคราะห์ความต้องการและร่างข้อเสนอ</b><br>AI อ่าน requirement สรุปขอบเขตงาน และร่างข้อเสนอ/ใบเสนอราคา      | ฿50,000–120,000 | 3 สัปดาห์ |
| <b>คลังราคาและเงื่อนไข + ตัวแนะนำขั้นถัดไป</b><br>ระบบตั้งราคามาตรฐานและแนะนำขั้นถัดไปของทุกดีล                  | ฿25,000–60,000  | 2 สัปดาห์ |
| <b>แดชบอร์ดภาพรวมและทดสอบ UAT</b><br>แดชบอร์ดไปป์ไลน์และทดสอบการใช้งานจริง                                       | ฿15,000–30,000  | 1 สัปดาห์ |

## รวมโดยประมาณ

฿150,000–350,000 6 สัปดาห์

## เงื่อนไขการชำระเงิน



## สมมติฐานของการประเมิน

- ลูกค้ามีข้อมูลสื่อดและราคามาตรฐานพร้อมใช้งานในรูปแบบที่สามารถนำเข้าได้
- ลูกค้าจัดเตรียมผู้ดูแลระบบและทีมขายสำหรับทดสอบ UAT ตามกำหนด
- ลูกค้ามี LINE OA และเว็บไซต์ที่พร้อมเชื่อมต่อ API
- ขอบเขตงานไม่รวมการพัฒนาโมบายแอปหรือการเชื่อมต่อกับระบบ ERP ภายนอก

**หมายเหตุ** ตัวเลขทั้งหมดในเอกสารนี้เป็นการประมาณการเบื้องต้นจากข้อมูลที่ได้รับในการสนทนา ราคาและระยะเวลาจริงยืนยันหลังการตรวจสอบความต้องการและระบบที่ใช้งานอยู่โดยละเอียด ข้อเสนอแนะนี้ไม่รวมค่าเซิร์ฟเวอร์และค่าบริการคลาวด์ ซึ่งผู้ให้บริการเรียกเก็บจากลูกค้าโดยตรง



# ทำไม้ต๋อง DNA Maker

ธนาคาร อังคัรชันนำ และหน่วยงานภาครัฐของไทว ไว้วางใจให้เราสัร้งระบบที่ต๋อง  
ใช้งานไต้จริง และทำงานต๋องเนื่องไม้สะดุค

# 500+

โปรเจกต์ที่ส่งมอบแล้ว ตั้งแตปี 2012

## 01 อังคัรชันนำของประเทศเลือกเรา

SCB, KBank, กรุงศรี, AIS, SCG, BDMS, กรมธนารัษัฏ กระทรวงการคลัง และ Sony Device Thailand เลือก DNA Maker สัหรับระบบที่ผลาดไม้ไต้

## 02 ความปลอดภัยระดับธนาคาร พิสูจน์แล้ว

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

## 03 ระบบเป็นของคุน 100%

ส่งมอบ Source Code และทรัพย์สินทางปัญญาครบถ้วน ไม้ผูกติด Plugin ไม้มีค่า License แอปแฟง ต๋อยอดไต้ไม้จำกัค

## 04 ผ่านทุกด่านก่อน Go-live

เข้าใจ IT Governance ของธนาคารและอังคัรขนาดใหญ่อย่างลึกซึ้ง ครอบคลุมทุกข้อใน TOR ไม้มีช่องโหว่ ไม้มีเรืองเซอร์ไพรส์ต๋องต๋องรับ

## 05 พร้อมสัหรับยุค AI

โครงสร้างเนื้อหา การค้นหา และข้อมูล ออกแบบมาเพื่อ AI Search และผู้ช่วยแบบ ChatGPT ระบบเติบโตต๋องไต้โดยไม้ต๋องสร้างใหม่

## 06 พาร์ทเนอร์ระยะยาวหลังส่งมอบ

ลูกค้าอยู่กับเรายาวหลายปี ทีมวิศวกรในกรุงเทพฯ ดูแล พัฒนา และแก้ปัญหาค่องเนื่องหลัง Go-live

ไต้รับความไว้วางใจจาก

SCB

ธนาคาร

KBank

ธนาคาร

กรุงศรี

ธนาคาร

AIS

โทรคมนาคม

SCG

อุตสาหกรรม

BDMS

การแพทยั

กรมธนารัษัฏ

กระทรวงการคลัง

Sony Device Thailand

อิเล็กรอนิกส์

ขั้นตอนถัดไป

- 1 นัดประชุม scoping session กับทีมวิศวกรรมาเพื่อยืนยันความต้องการและขอบเขตงาน
- 2 จัดเตรียมตัวอย่างข้อมูลลัค ราคา และเงื่อนไขสัหรับการออกแบบระบบ
- 3 ลงนามในสัญญาและเริ่มดำเนินการตามแผนงานที่ตกลง

## สร้างให้ใช้งานไต้จริง และอยู่ไต้ยาวนาน



CEO & Solution Provider

pheerakarn@dnamaker.com

081-831-5679

LINE @dnamaker · www.dnamaker.com



โปรเจกต์

AI Sales CRM for Industrial Air-Conditioning Sales

จัดทำโดย

AI วิศวกรของ DNA Maker

วันที่

26 กันยายน 2569

แผ่นที่

09 / 09