JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

ผ่าสถาปัตยกรรมค้าปลีกอัจฉริยะ แบบครบวงจรที่ทำให้ธุรกิจ เติบโตแบบอัตโนมัติ

AI Agentic Commerce & Marketing
— วงจร 6 ขั้นบนรากฐานข้อมูล 2 ชั้น
พร้อมแผนเริ่มต้นจากจุดที่คุณยืนอยู่



JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

องค์กรของคุณมีเครื่องมือ AI แล้วอย่างน้อยหนึ่งชิ้น — ทำไมการเติบโตถึงยังไม่เข้าเป้า?

อ่านจบเล่มนี้ คุณจะได้ผังสถาปัตยกรรม 6 ขั้นที่หลอมรวมกระบวนการค้าปลีกทั้งหมดเข้าด้วยกัน เกณฑ์ Benchmark สำหรับประเมินผู้ให้บริการ AI ทุกรายในตลาด และแบบประเมินความพร้อมองค์กรที่ผู้บริหารทำจบได้ใน 1 ชั่วโมง — พร้อมรู้ว่าจุดไหน "รอได้" และจุดไหน "ต้องเริ่มเลย" ซึ่งคือกลยุทธ์ที่เปลี่ยนแผนทรานส์ฟอร์ม 1 ปี ให้เสร็จลุล่วงได้ภายใน 1 ไตรมาส

ต้นเหตุของปัญหา — เครื่องมือดี แต่ถูกใช้แบบ "แยกส่วน (Siloed)"

ปัญหาไม่ได้อยู่ที่เครื่องมือไม่ได้มาตรฐาน แต่แต่ละเครื่องมือเรียนรู้บนข้อมูลของตัวเอง ไม่รับรู้บริบทของเครื่องมืออื่น ผลลัพธ์จึงเป็นแค่การเร่งสปีดรายแผนก (บวกลบเลข) แต่ไม่เกิดดอกเบี้ยทบต้น (Compound Interest) ให้กับทั้งบริษัท

ทางออก — สถาปัตยกรรม "One Growth Loop"

วงจร 6 ขั้นที่หลอมรวมกระบวนการค้าปลีกทั้งหมด: ผลิตคอนเทนต์ → ลงสื่อโฆษณา → ปิดการขาย → บริการหลังการขาย → บริหารข้อมูลลูกค้า → บันทึกความจำองค์กร โดยให้ทุกขั้นขับเคลื่อนบน "ฐานข้อมูลลูกค้า" และ "ความจำส่วนกลาง" ชุดเดียวกัน

บทสรุปที่ช่วยประหยัดเวลาคุณที่สุด — มีเพียง "ขั้นเดียว" ที่ต้องสร้างก่อน

ในวงจรทั้ง 6 ขั้น มีเพียงขั้นเดียวที่ต้องสร้างให้เสร็จก่อนขั้นอื่น ส่วนอีก 5 ขั้นที่เหลือ คุณเริ่มลงมือทำ 70–80% ของงานได้ทันที — คำตอบว่าขั้นไหนคือ "กระดุมเม็ดแรก" อยู่ที่หน้า 15

Proof · ผลจากห้องทดลองภายในของเราเอง (22 มี.ค. – 11 พ.ค. 2026) · รายละเอียดหน้า 19–20

5,232 ไฟล์
ชิ้นงานที่ผลิตสำเร็จใน 50 วันแรก

17,360
จุดเชื่อมโยงความรู้ในสมองกลองค์กร

+1,530%
การเติบโตของเครือข่ายความรู้ (วันที่ 30 → 50)

800 ชม.
เวลาทำงานที่ประหยัดคืนให้องค์กร โดยไม่จ้างคนเพิ่ม

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

เล่มนี้คือแผนที่ฉบับรวม — เห็นทั้งวงจรจบในเล่มเดียว แล้วเจาะลึกรายขั้นต่อด้วยฉบับ Deep Dive ทั้ง 6 เล่ม

แผนที่ซีรีส์ — 6 เล่ม 6 ขั้นของวงจร พร้อมคำถามธุรกิจที่แต่ละเล่มตอบ

1 CREATE

ผลิตคอนเทนต์จาก "สมอง" ของแบรนด์

จะทวีคูณปริมาณและความเร็วในการทำคอนเทนต์ โดยที่น้ำเสียงแบรนด์ไม่เพี้ยนไปได้อย่างไร?

2 ACTIVATE

คุมงบโฆษณาด้วย AI ประมวลผลลัพธ์รายวัน

จะรู้ได้อย่างไรว่าแคมเปญไหนคือ "ตัวทำเงิน" ก่อนที่งบจะถูกผลาญจนหมด?

3 SELL

เปลี่ยนช่องแชทให้รับเงินและปิดการขายได้จริง

จะสกัดกั้นไม่ให้ลูกค้าเปลี่ยนใจทิ้งตะกร้าในขณะที่พวกเขาพร้อมจ่ายแล้วได้อย่างไร?

4 SERVE

เคลียร์ปัญหางานบริการหลังการขายให้จบในสายแรก

จะหั่นต้นทุนศูนย์บริการและคิวช่างโดยที่ความพึงพอใจของลูกค้ายังคงเดิมได้อย่างไร?

5 GROW

รวมศูนย์ข้อมูลลูกค้าให้เป็น Single Profile

จะสร้างฐานข้อมูลลูกค้าที่ทุกแผนกไว้ใจและดึงไปใช้งานร่วมกันได้อย่างไร?

6 LEARN

สกัดบทเรียนเป็น "ความจำส่วนกลาง" ให้ทุกแผนกเรียกใช้

จะป้องกันไม่ให้ความรู้ติดตัวไปกับพนักงานที่ลาออก และไม่ต้องเริ่มนับศูนย์ใหม่ทุกแคมเปญได้อย่างไร?

CREATE
↓
ACTIVATE
↓
SELL
↓
SERVE
↓
GROW
↓
LEARN → วนกลับสู่ CREATE — บทเรียนของรอบนี้ คือสารตั้งต้นของรอบถัดไป

HOW TO READ THIS SERIES

คุณไม่จำเป็นต้องเริ่มอ่านเรียงจากเล่ม 1 เสมอไป — ให้เลือกหยิบเล่มที่แก้ปัญหาเร่งด่วนที่สุดในองค์กรของคุณขึ้นมาอ่านก่อนเป็นเล่มแรก แล้วใช้เล่มรวมฉบับนี้เป็นแผนที่เชื่อมภาพทั้งวงจร

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

คำว่า "Agentic" ถูกใช้จนเกร่อ — นิยามที่แท้จริง วัดกันที่ระบบทำหน้าที่ครบ 3 ประการนี้หรือไม่

ในปี 2026 คำว่า "Agentic" ถูกใช้ทำการตลาดอย่างเกร่อจนสูญเสียความหมายที่แท้จริง เพื่อปูพื้นฐานให้ตรงกัน นี่คือนิยามของ Jenosize — ระบบ Agentic ในบริบทของ Commerce และ Marketing คือระบบที่ปฏิบัติหน้าที่ครบ 3 ประการ

1. ดักจับสถานการณ์จริงแบบเรียลไทม์ (Continuous Observation)
   ไม่ใช่ระบบที่รอให้มนุษย์ป้อนคำสั่งหรืออัปโหลดไฟล์ให้ทีละรอบ
2. เสนอแนะและลงมือทำ พร้อมเหตุผลรองรับ (Actionable with Justification)
   ไม่ใช่แค่โชว์กราฟสวย ๆ ให้คนตีความ แต่ต้องบอกได้ว่าควรทำอะไร เพราะอะไร
3. ทำงานใต้กฎเหล็ก และโปร่งใสตรวจสอบได้ (Governed & Auditable)
   ทำหน้าที่เฉพาะในขอบเขต (Guardrails) ที่องค์กรกำหนดไว้ และบันทึกทุกก้าวย่างของ AI ให้มนุษย์ตรวจสอบย้อนหลังได้ 100%



JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

ข้อควรระวัง — 4 สิ่งที่มักถูกขายในชื่อ Agentic แต่ "ไม่ใช่"

สิ่งที่ไม่ใช่ Agentic	เหตุผล
แชทบอทที่ตอบตามสคริปต์ตายตัว	เพราะมันไม่ได้รับรู้บริบทหน้างานหรือสถานการณ์จริง
แดชบอร์ดแสดงผลอลังการ	เพราะมันไม่ได้ก้าวไปถึงขั้น "เสนอแนะวิธีแก้ปัญหา"
AI ช่วยเขียน ที่ต้องพิมพ์บรีฟใหม่ทุกครั้ง	เพราะมันขาด "หน่วยความจำ (Memory)" ที่จดจำแบรนด์ได้
ระบบอัตโนมัติที่ตั้งแล้วทิ้ง (Black Box)	เพราะมันไร้ความโปร่งใส (ขัดกฎข้อ 3) ซึ่งถือเป็นความเสี่ยงมากกว่าประโยชน์

KEY INSIGHT

เส้นแบ่งที่แยก "Agentic AI" ออกจากระบบอัตโนมัติทั่วไป ไม่ใช่วัดที่ว่ามันเก่งทำงานแทนมนุษย์ได้แค่ไหน แต่วัดที่ว่ามันสามารถ "รับผิดชอบและอธิบายเหตุผล" ในสิ่งที่มันทำได้ดีแค่ไหนต่างหาก



JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

ทำไมการ "ซื้อ AI ทีละชิ้น" ถึงให้ผลลัพธ์ที่ไม่คุ้มค่า

องค์กรส่วนใหญ่มักมีงบประมาณและเริ่มต้นแก้ปัญหาในจุดที่ "เจ็บปวดที่สุด" ก่อน ซึ่งเป็นหลักการที่ถูกต้อง แต่ความผิดพลาดจะเริ่มก่อตัว เมื่อองค์กรตัดสินใจซื้อระบบ AI สำหรับแก้ปัญหาในจุดที่ 2 และ 3 โดยไม่ได้วางโครงสร้างให้มันคุยกับระบบแรก — และนี่คือ 3 วิกฤตเงียบที่ตามมา

1. **ต่างคนต่างเรียนรู้ (Fragmented Learning)**
   AI ที่เขียนแคปชั่นโฆษณา ไม่เคยรับรู้เลยว่า AI ของทีมบริการลูกค้ากำลังถูกลูกค้าต่อว่าเรื่องอะไรอยู่ สิ่งที่องค์กรได้มาคือความรวดเร็วรายแผนก แต่ไม่ได้ยกระดับความฉลาด (Intelligence) ของทั้งองค์กรเลย

2. **ลูกค้า 1 คน ถูกแยกร่างเป็น 3 คน (Identity Chaos)**
   เพราะระบบแต่ละตัวถือครองฐานข้อมูลของตัวเอง การยิงแคมเปญจึงทับซ้อนหรือขัดแย้งกัน และที่แย่ที่สุดคือ จะไม่มีระบบไหนเห็นภาพรวมพฤติกรรมลูกค้าได้ชัดเจนพอที่จะ "ส่งสัญญาณเตือน" ว่าคุณกำลังจะสูญเสียลูกค้าคนนี้ไป

3. **ไม่มีใครบอกได้ว่า "ระบบไหน" สร้างยอดขายจริง (Attribution Failure)**
   เมื่อคุณติดตั้งซอฟต์แวร์หลายตัวในเวลาไล่เลี่ยกัน แล้วปรากฏว่ายอดขายรวมของบริษัทเติบโตขึ้น จะไม่มีใครบอกได้เลยว่ามันเป็นผลงานของซอฟต์แวร์ตัวไหน — ซึ่งแปลว่าผู้บริหารจะไม่สามารถประเมินได้เลยว่า ไตรมาสหน้าควรอัดฉีดงบลงทุนเพิ่มที่จุดไหน



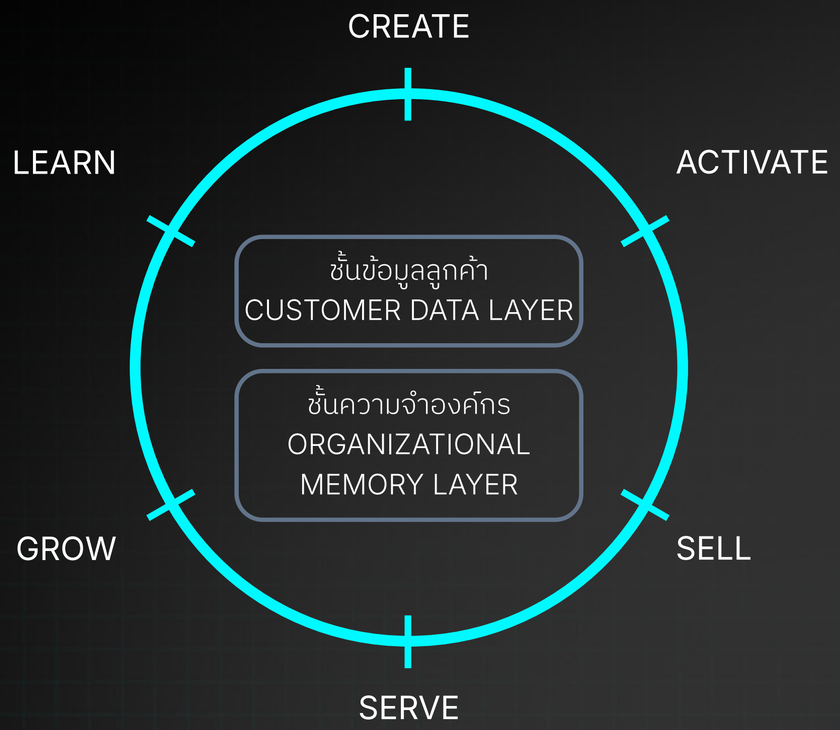
THE ONLY WAY OUT

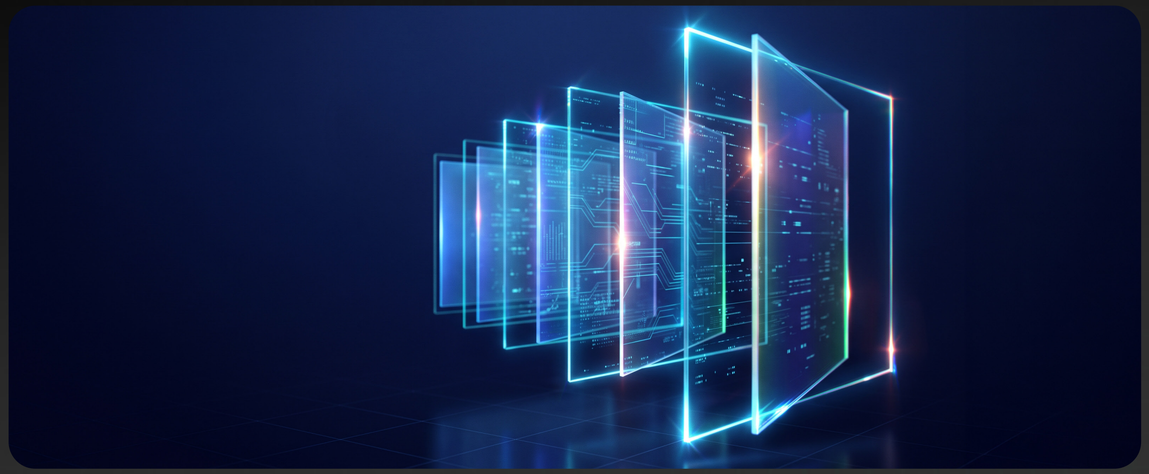
ทางออกเดียวที่จะเปลี่ยนเกมนี้ได้ คือการปู "รากฐาน 2 ชั้น" ให้กับองค์กร — "ชั้นข้อมูลลูกค้า (Customer Data Layer)" และ "ชั้นหน่วยความจำองค์กร (Organizational Memory Layer)" เมื่อ 2 ชั้นนี้เชื่อมต่อทุกระบบเข้าด้วยกัน การลงทุนในจุดถัดไปของคุณจะได้รับอานิสงส์จากข้อมูลจุดแรกทันที — และนี่คือจุดที่ ROI ของคุณจะเริ่มงอกเงยแบบทวีคูณ

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

ผ่าสถาปัตยกรรม "One Growth Loop" — วงจร 6 ขั้นที่หมุนบนรากฐานข้อมูล 2 ชั้นเดียวกัน

ชิ้นงานจากขั้น CREATE ถูกใช้ต่อในทุกขั้นของ One Growth Loop





สิ่งที่ทำให้กระบวนการทั้ง 6 ขั้นทำงานสอดประสานกันประหนึ่งเป็นอวัยวะเดียวกัน ไม่ใช่แค่การเขียนโค้ดเชื่อม API แบบงู ๆ ปลา ๆ แต่เป็นเพราะทุกระบบต่างดูดซับและส่งต่อข้อมูลลงไปใน "2 ชั้นข้อมูลส่วนกลาง (Shared Layers)" — รายละเอียดของทั้ง 2 ชั้นอยู่ในหน้าถัดไป

กฎข้อควรจำ

ลำดับ 1 ถึง 6 ของวงจรนี้ คือลำดับของ "วงจรการไหลของงานลูกค้า" ไม่ใช่ "ลำดับขั้นการลงทุน" — แผนที่การลงทุนที่ถูกต้องอยู่ที่หน้า 15-16

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

2 รากฐานสำคัญ ที่ซ่อนตัวอยู่ เบื้องหลัง ความสำเร็จทั้ง 6 ขั้น

FOUNDATION 01 · CUSTOMER DATA LAYER

ชั้นข้อมูลลูกค้า — ตอบคำถามว่า "เรากำลังสื่อสารอยู่กับใคร?"

เพื่อให้ขั้น SELL รู้ว่าคน ๆ นี้เคยซื้ออะไรไป, เพื่อให้ขั้น ACTIVATE เจาะหากลุ่มเป้าหมายจากพฤติกรรมจริงได้, และเพื่อให้ขั้น SERVE โอนสายลูกค้าพร้อมประวัติเคลมโดยที่ลูกค้าไม่ต้องเล่าซ้ำ

ขีดความสามารถที่ขาดไม่ได้

- รวมศูนย์ตัวตนลูกค้า (Identity Resolution) ข้ามทุกแพลตฟอร์ม
- รวมโปรไฟล์ซ้ำซ้อนอัตโนมัติพร้อมระบุความแม่นยำ (Confidence Score)
- จัดการเอกสารยินยอม (PDPA Consent) แบบแยกหมวดหมู่

ทำไมจึงเป็นจุดชี้ชะตา

AI ทุกตัวที่เคลมว่า "รู้ใจลูกค้า" จะทำงานได้ดีเยี่ยมเท่ากับระดับความบริสุทธิ์ของข้อมูลชั้นนี้เท่านั้น — AI ที่จดจำลูกค้าสลับคนอย่างมั่นใจ สร้างความเสียหายหนักกว่า AI ที่จำใครไม่ได้เลยเสียอีก

FOUNDATION 02 · ORGANIZATIONAL MEMORY LAYER

ชั้นหน่วยความจำองค์กร — ตอบคำถามว่า "เราเคยแก้ปัญหานี้มาหรือยัง?"

กลไกที่ทำให้บทเรียนของแผนกหนึ่ง กลายเป็นทางลัดความสำเร็จของอีกแผนก

ขีดความสามารถที่ขาดไม่ได้

เข้าถึงได้จากแชททำงานปกติ • สูบข้อมูลจาก ERP/CRM ได้โดยตรงแบบอัตโนมัติ • ค้นหาได้ด้วยคำถามภาษาพูด • ยินยอมให้ระบบ AI ตัวอื่นเชื่อมต่อดึงข้อมูลไปใช้ • มีกฎเหล็ก (Guardrails) ป้องกัน AI นั่งเทียนแต่งเรื่อง

ตัวอย่างที่เห็นภาพชัดที่สุด

คำถามซ้ำซากที่เซลส์ (ขั้น SELL) เจอทุกวัน และข้อร้องเรียนที่คอลเซ็นเตอร์ (ขั้น SERVE) ได้รับบ่อย ๆ คือ "สารตั้งต้นชั้นเลิศ" ที่จะถูกส่งต่อให้ทีมคอนเทนต์ (ขั้น CREATE) นำไปผลิตเป็นสื่อการตลาดที่แทงใจดำผู้บริโภคได้ตรงจุดที่สุด —ข้อมูลมีค่าเหล่านี้ลอยอยู่ในบริษัทคุณอยู่แล้ว เพียงแต่มันขาดท่อเชื่อมต่อให้เดินทางไปหากัน

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

ขุมพลังรายขั้น (1/3) : CREATE สมองของแบรนด์ · ACTIVATE ปรับงบตามผลลัพธ์รายวัน

ขั้น CREATE: เลิกบรีฟรายวัน เปลี่ยนมาฝัง Brand Knowledge ลงระบบกลางแค่ครั้งเดียวแล้วปล่อยให้ AI ดึงความรู้ไปผลิตชิ้นงานเองแบบอัตโนมัติ

CREATE — โรงงานผลิตคอนเทนต์ที่ขับเคลื่อนด้วย "สมองของแบรนด์"

ฟีเจอร์ชูโรง	ผลลัพธ์เชิงประจักษ์ในการทำงาน
รวบบรีฟเดือนเดียวจบ	AI เสกปฏิทินคอนเทนต์ทั้งเดือนให้ผู้บริหารรวบตรวจอนุมัติแบบม้วนเดียวจบ
ล็อกน้ำเสียง (Tone of Voice)	คอนเทนต์ทุกโพสต์อ่านแล้วสัมผัสได้ถึงเอกลักษณ์แบรนด์เดียวกัน ไม่ว่าจะให้ใครสั่งการ
โคลนนิ่งชิ้นงานข้ามแพลตฟอร์ม	การขยายตลาดไปลงแพลตฟอร์มใหม่ คือการกดเซ็ตค่าเพิ่มแค่ 1 คลิก ไม่ใช่การเพิ่มทีมงานอีก 1 ทีม
ระบบคัดกรองงานเบื้องต้น (Auto-guardrails)	AI คัดกรองคำผิดหรือโปรที่หมดอายุออกก่อนส่งให้มนุษย์ มนุษย์มีหน้าที่แค่อนุมัติงานเชิงกลยุทธ์เท่านั้น
ตั้งเวลาโพสต์ออโต้	ทีมงานไม่ต้องมานั่งเปิด 5 แอปพลิเคชันเพื่อทยอยอัปโหลดโพสต์ทีละช่องทาง

Source: Jenosize platform · เจาะลึกเต็มขั้นในเล่ม 1 · CREATE

ACTIVATE — ระบบควบคุมงบโฆษณา (Ad Optimization) ที่ไหลลื่นรายวัน

ฟีเจอร์ชูโรง	ผลลัพธ์เชิงประจักษ์ในการทำงาน
ปรับฐานตัวชี้วัดข้ามแพลตฟอร์ม (Data Harmonization)	เทียบประสิทธิภาพแคมเปญข้ามแอปฯ ได้อย่างแม่นยำ ไม่ใช่การเอาตัวเลขคนละหน่วยมาหลอกตัวเอง
แดชบอร์ดแบบ Unified View	เจาะลึกผลงานตั้งแต่ภาพรวมแคมเปญ ลงลึกไปจนถึงบรรทัดแคปชั่นโฆษณา ได้ในหน้าจอเดียว
AI วิเคราะห์แล้วบอก "Next Best Action"	ระบบที่สั่งให้ปรับงบโดยไม่อธิบายเหตุผลและอ้างอิงตัวเลข จะถูกปฏิเสธการนำเสนอทันที
อนุมัติผ่านแจ้งเตือนแชท	ส่งข้อเสนอแนะตรงเข้ามือถือผู้มีอำนาจ เพื่อให้กดอนุมัติปรับงบได้ทันก่อนที่เงินจะสูญเปล่า
ระบบเก็บบันทึกประวัติ (Audit Log) ทุกความเคลื่อนไหว	ใช้ทบทวนนโยบายจำกัดงบประมาณรายไตรมาสด้วยดาต้าที่จับต้องได้ ไม่ใช่มโนเอาเอง

Source: Jenosize platform · เจาะลึกเต็มขั้นในเล่ม 2 · ACTIVATE

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

ขุมพลังรายขั้น (2/3) : SELL ปิดจ็อบจบในแชท · SERVE เคลียร์จบตั้งแต่สายแรก

SELL — ผู้ช่วยขายอัจฉริยะ ปิดจ็อบรับเงินได้จบในห้องแชท

ฟีเจอร์ชูโรง	ผลลัพธ์เชิงประจักษ์ในการทำงาน
ศูนย์รวมทุกบทสนทนา (Omnichannel Inbox)	พนักงานรับไม้ต่อเห็นประวัติแชทของลูกค้าครบถ้วน พร้อมระบบจำกัดสิทธิ์ข้อมูลเพื่อความปลอดภัย
เชื่อมดาต้าสินค้า สต็อก ราคา แบบเรียลไทม์	ไม่ต้องเปิดหน้าจอคลังสินค้า (ERP) อีกแอปฯ เพื่อหาข้อมูลมาพิมพ์ตอบ
ผู้ช่วยแนะนำสินค้าจากรูปภาพ/คำอธิบาย	เปลี่ยนช่องแชทจากแค่ช่วยตอบคำถามเป็นการยกระดับยอดสั่งซื้อต่อบิล (AOV) ให้สูงขึ้น
Seamless In-chat Checkout	ลูกค้ากดใส่ตะกร้าและรูดบัตรจ่ายเงินได้เลยโดยไม่ต้องกดลิงก์สลับแอปฯ ซึ่งเป็นจุดที่คนทิ้งตะกร้ามากที่สุด
ระบุตัวตนและพฤติกรรมลูกค้า	นำเสนอโปรโมชั่นได้ตรงกับฐานะลูกค้าคนนั้น โดยไม่พลาดทักคนผิด

Source: Jenosize platform · เจาะลึกเต็มขั้นในเล่ม 3 · SELL

SERVE — บริการหลังการขาย ปิดจบในสายแรก (First Contact Resolution)

ฟีเจอร์ชูโรง	ผลลัพธ์เชิงประจักษ์ในการทำงาน
สแตนด์บาย 24/7 รองรับทั้งแชทและเสียง	ปัญหาลูกค้าที่แจ้งมาตอนตี 2 จะได้รับการรับเรื่องและตอบกลับเบื้องต้นทันที
AI ตอบคำถามด้วยดาต้าหลังบ้านลูกค้า	แก้ไขปัญหาพนักงานคอลเซ็นเตอร์มองไม่เห็นสถานะออเดอร์ ซึ่งเป็นต้นเหตุของการทำงานล่าช้า
รับภาพ/วิดีโอ เพื่อประเมินก่อนตีรถช่าง	AI วิเคราะห์ภาพ ระบุรุ่นสินค้า และลิสต์อะไหล่ที่ต้องใช้ ทำให้ช่างออกพื้นที่ไป "ซ่อมจริง" ไม่ใช่ไป "ดูเฉย ๆ"
ส่งต่องานลื่นไหล พร้อมป้ายเตือน "AI ไม่ชัวร์"	ลูกค้าไม่ต้องเหนื่อยเล่าเรื่องใหม่ และพนักงานก็รู้จุดโฟกัสที่ต้องตรวจสอบความถูกต้องอีกรอบ
เปิดเลนฉุกเฉิน (Emergency Bypass)	คำหยาบ, เรื่องร้องเรียนกฎหมาย, ปัญหาความปลอดภัย จะถูกบายพาสส่งตรงเข้ามือพนักงานตัวเป็น ๆ ทันที

Source: Jenosize platform · เจาะลึกเต็มขั้นในเล่ม 4 · SERVE

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

ขุมพลังรายขั้น (3/3) : GROW ดาต้าที่ทุกแผนกไว้ใจ · LEARN สมองกลศูนย์รวม Data องค์กร

GROW วางโครงสร้างข้อมูลลูกค้า (Customer Data) ที่ทุกแผนกไว้ใจ

ฟีเจอร์ชูโรง	ผลลัพธ์เชิงประจักษ์ในการทำงาน
ระบบลงทะเบียนศูนย์กลาง (Universal Onboarding)	บล็อกการสร้างโปรไฟล์ขยะซ้ำซ้อนตั้งแต่หน้าด่าน ไม่ใช่การปล่อยให้เข้ามาแล้วค่อยตามลบ
AI ผสานโปรไฟล์อัตโนมัติ พร้อมค่าระดับความน่าเชื่อถือ	ปลดล็อกให้ระบบการตลาดอื่น ๆ นำข้อมูลโปรไฟล์ไปใช้ได้อย่างมั่นใจและตรงจุดประสงค์
ศูนย์ควบคุม Consent ตามมาตรฐาน PDPA	แยกข้อตกลงละเอียดยิบ เพื่อให้การตลาดนำดาต้าไปใช้งานพลิกแพลงได้กว้างขึ้น ภายใต้ความปลอดภัย
ระบบ Customer 360 & Churn Prediction	นักการตลาดสามารถกดรวม Segment ลูกค้ากลุ่มเสี่ยงจะเลิกใช้งานได้เอง โดยไม่ต้องง้อฝ่ายไอที
จัดระเบียบ Journey ข้ามช่องทาง	ควบคุมข้อความโปรโมชั่นจากต่างแผนก ไม่ให้ส่งไปชนกันเองที่ลูกค้าคนเดียวกัน
สแกนบิลใบเสร็จหน้าร้าน (OCR)	เปลี่ยนยอดขายลอย ๆ ที่หน้าร้านออฟไลน์ ให้มีชื่อเจ้าของและดึงประวัติกลับเข้ามาในระบบหลังบ้านออนไลน์

Source: Jenosize platform · เจาะลึกเต็มขั้นในเล่ม 5 · GROW

LEARN — สมองกลกลาง (Central Memory) ที่หล่อหลอมทุกความรู้องค์กร

ฟีเจอร์ชูโรง	ผลลัพธ์เชิงประจักษ์ในการทำงาน
สิงสถิตอยู่ในทุกเครื่องมือการทำงาน	ความรู้จะถูกใช้งานจริง ก็ต่อเมื่อมันลอยอยู่ตรงหน้าพนักงานในแอปฯ แชททำงานปกติ ไม่ซ่อนในโฟลเดอร์ลึกๆ
ชุดคำสั่งทางลัด (Shortcuts)	กดสั่ง AI ให้ช่วยตอบลูกค้าจากคู่มือองค์กร, สรุปประชุม, หรือโยนคำสั่งข้ามระบบ ได้ในคลิกเดียว
หน่วยความจำเสมือน (Continuous Memory)	บทสนทนาในโปรเจกต์ที่สิบ จะเป็นการสานต่อจากความรู้เดิม ไม่ใช่การเริ่มต้นอธิบายใหม่เหมือนคนแปลกหน้า
ดูดซับความจริงจากระบบแกนหลัก (Native Integration)	AI สามารถดึงข้อมูลสดจาก ERP, ระบบลูกค้า, ปฏิทินและคลังเอกสาร ได้เองอัตโนมัติ
กำกับความน่าเชื่อถือด้วย 4 กฎเหล็ก	ป้องกัน AI นั่งเทียนแต่งเรื่อง (Anti-Hallucination) — อ่านรายละเอียดกฎ 4 ข้อได้ในหน้า 12

Source: Jenosize platform · เจาะลึกเต็มขั้นในเล่ม 6 · LEARN

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

มาตรฐานความปลอดภัย : 4 กฎเหล็กปราบพยศ AI — เปิดเผยเป็นสาธารณะ ให้ใช้ตรวจผู้ให้บริการทุกราย

Jenosize กำหนด 4 กฎเหล็กด้านความแม่นยำ (Anti-Hallucination Guardrails) เป็นมาตรฐานแกนกลางในการพัฒนาระบบ AI ให้กับทุกสเตจการทำงาน เราเปิดเผยกฎนี้ให้เป็นมาตรฐานสาธารณะ เพราะเราเชื่อว่า AI จะเติบโตในโลกธุรกิจได้ ก็ต่อเมื่อมัน "โปร่งใสตรวจสอบได้" ไม่ใช่กล่องดำที่ลูกค้าต้องทนหลับตาเชื่อใจผู้พัฒนา

RULE 01 · NO SOURCE, NO STATEMENT

ไม่มีแหล่งที่มา... ห้ามผลิตข้อความ | ข้อความใดที่เป็น "ข้อเท็จจริง (Facts)" AI จะต้องระบุแหล่งที่มาได้อย่างชัดเจน หากค้นหาไม่พบระบบจะถูกจำกัดสิทธิ์ไม่ให้แต่งข้อความเหล่านั้นขึ้นมาเอง

RULE 02 · DECLARE DATA GAPS

ยอมรับว่าไม่รู้... ดีกว่าเดาส่งเดช | ข้อมูลขาด AI ต้องตีแผ่ "ช่องโหว่" ทันที พร้อมระบุชัดเจนว่าต้องการเอกสารชุดไหนเพิ่ม
ตัวชี้วัดลับ ถ้ารายงาน AI ไร้ช่องโหว่ อย่าเพิ่งคิดว่ามันเก่ง ให้ระวังไว้ก่อนว่ามันอาจปิดบังอยู่

RULE 03 · STRICT DATA LABELING

ประทับตราป้ายบอกที่มาของตัวเลขทุกครั้ง | ตัวเลขสถิติต้องถูกแยกประเภทชัดเจน: "ตัวเลขจริง (Actual)" / "ตัวเลขประมาณการ (Estimated)" / "อ้างอิงแหล่งอื่น (External)" และห้ามนำตัวเลขประเภทประมาณการมาคำนวณซ้อนกันเด็ดขาด เพราะมันจะขยายความคลาดเคลื่อนแบบทบต้น แม้จะดูน่าเชื่อถือเพราะใส่จุดทศนิยมมาให้ก็ตาม

RULE 04 · AUDIT-FIRST

หากตรวจสอบยากกว่าทำเอง... ห้ามส่งมอบงาน | ผลงานทุกชิ้นของ AI ต้องแนบรายการแหล่งอ้างอิง, จุดที่ข้อมูลแหว่ง, และประโยคที่ AI ไม่ชัวร์ มาพร้อมกันเสมอ — หากพนักงานต้องเสียเวลางมเช็กความถูกต้องนานกว่าการลงมือทำเอกสารเองตั้งแต่ต้น นั่นแปลว่าระบบ AI ตัวนี้ถือว่าสอบตก



USE THIS AS YOUR BENCHMARK

นี่คือเกณฑ์มาตรฐานที่เราขอท้าให้คุณนำไปใช้ประเมินผู้ให้บริการ AI ทุกรายในตลาด — รวมถึงตัวเราเอง

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

แบบประเมินวุฒิภาวะ 6 ขั้น — ให้คะแนน 1–4 ชวนทีมล้อมวงประเมินจบได้ใน 1 ชั่วโมง

Readiness Assessment — ให้คะแนนแต่ละขั้นตอนตั้งแต่ระดับ 1 ถึง 4

ขั้นตอน	CREATE	ACTIVATE	SELL	SERVE	GROW	LEARN
ระดับ 1	วางแผนงานบน Excel ธรรมดา	ต้องตั้งค่าแมนนวลทีละแพลตฟอร์ม	แชทเป็นแค่ช่องรับเรื่องร้องเรียน	รับสายแค่ในเวลาทำการ	แต่ละสาขากำข้อมูลคนละก้อน	ความรู้อยู่ในสมองของพนักงานเก่ง ๆ
ระดับ 2	ใช้ AI เขียนบรีฟรายชิ้น แต่คิวรอตรวจยาวเหยียด	มีแดชบอร์ดรวมศูนย์ แต่คนยังต้องตีความเอง	มีบอทคอยตอบคำถามซ้ำ ๆ (FAQ) ได้	มีระบบคัดกรองอัตโนมัติเบื้องต้น	ซื้อ CRM กลางมาใช้ แต่ข้อมูลซ้ำซ้อนเพิ่มขึ้นทุกวัน	มีคลังเอกสารแชร์กัน แต่เสิร์ชหาแทบไม่เคยเจอ
ระดับ 3	มีสายการผลิตที่เข้าใจและผูกติดกับ "กฎของแบรนด์"	AI โยนข้อเสนอแนะ → มนุษย์กดอนุมัติ	ลูกค้ากดชำระเงินและปิดจ็อบจบได้ในแชท	โอนสายให้คนพร้อมบริบทครบ ไม่ต้องเล่าใหม่	แดชบอร์ด Customer 360 ที่ทุกทีมเชื่อใจใช้ร่วมกัน	มีสมองกลส่วนกลางที่ AI และระบบอื่น ๆ ดึงไปใช้ได้
ระดับ 4	ระบบเรียนรู้และพัฒนาอัตโนมัติจากผลลัพธ์จริง	AI ปรับงบเองภายใต้ Guardrails พร้อมเก็บบันทึก Log	AI วิเคราะห์โปรไฟล์และเสนอของที่ตรงใจลูกค้ารายบุคคลได้	AI วิเคราะห์ปัญหาสินค้าจากภาพถ่ายก่อนตีรถช่างออกไป	ระบบ AI คอยแจ้งเตือนให้ดูแลลูกค้าก่อนที่พวกเขาจะหนีไป	ยิ่งพนักงานใช้งานเยอะ ระบบยิ่งทวีความฉลาดขึ้นแบบก้าวกระโดด

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

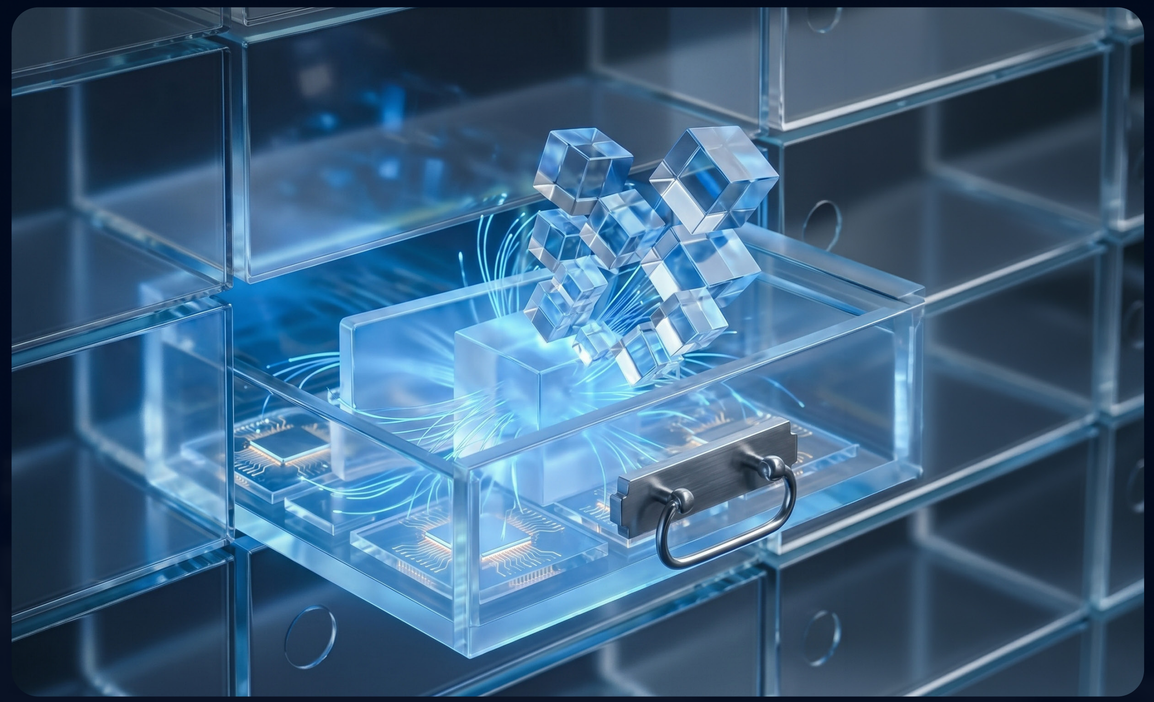
HOW TO READ THIS · วิธีนำผลประเมินไปวางกลยุทธ์

1 **หาจุดที่เป็นคอขวดที่สุด**

หากคุณมีบางขั้นตอนอยู่ "ระดับ 1" ในขณะที่ข้ออื่นอยู่ระดับ 3 แล้ว จุดที่เป็นระดับ 1 นั่นแหละคือคอขวด (Bottleneck) ที่เมื่อคุณลงทุนแก้ไข จะได้ผลตอบแทนการลงทุน (ROI) กลับมาสูงและไวที่สุด

2 **หลุมพรางของ "ระดับ 2" ที่องค์กรไทยส่วนใหญ่ติดอยู่**

หากประเมินออกมาได้ระดับ 2 แทบทุกข้อ แปลว่าคุณยอมจ่ายเงินซื้อเครื่องมือ AI มาครบหมดแล้ว แต่ยังทำงานด้วย Process แบบเก่า (เครื่องมือล้ำ แต่เกณฑ์การอนุมัติยังติดอยู่ในหัวมนุษย์) วิธีปลดล็อกคือ เริ่มร่างนโยบายกติกา (Guardrails)ออกมาเป็นตัวหนังสือให้ AI นำไปปฏิบัติ — ซึ่งนี่คือ "หน้าที่ของคนในองค์กร" ไม่ใช่หน้าที่ของคนขายซอฟต์แวร์



ความลับของ Roadmap: กระดุมเม็ดแรกคือ GROW — แต่งานกว่า 70% ของขั้นอื่น ลุยได้เลยโดยไม่ต้องรอ

GROW (ระบบจัดการข้อมูลลูกค้า) คือกระดุมเม็ดแรกที่ "ต้องมี" ก่อนจะติดกระดุมเม็ดอื่น — การให้ AI แนะนำสินค้าเฉพาะบุคคล (SELL), การเล็งยิงกลุ่มเป้าหมาย (ACTIVATE), และการโอนสายพร้อมประวัติ (SERVE) ล้วนพึ่งพาดาต้าที่แม่นยำจากขั้น GROW ทั้งสิ้น

แต่ข่าวดีคือ งานกว่า 70% ในขั้นตอนอื่น ๆ คุณสามารถเริ่มลงมือเซ็ตอัประบบรอไว้ได้เลยทันทีโดยไม่ต้องรอให้ขั้น GROW สมบูรณ์ 100% ได้แก่

CREATE — การตั้งตรรกะให้ AI ผลิตคอนเทนต์จากองค์ความรู้แบรนด์
ACTIVATE — การสร้างกรอบอนุมัติงบโฆษณา
SELL — การอุดรอยรั่วหน้าแชท
SERVE — การเซ็ตให้ AI วิเคราะห์ปัญหาจากรูปภาพ
LEARN — การนำ 4 กฎเหล็กของระบบความจำ (หน้า 12) มาใช้ทำงาน

คำเตือนอย่างจริงใจ : การมุ่งทำแต่ขั้น GROW เพียงอย่างเดียว จะปลดล็อกศักยภาพได้สูงสุดก็จริง แต่จะ "เห็นผลช้าที่สุด" เพราะผลลัพธ์ของมันคือ Data ที่สะอาดขึ้น ซึ่งอธิบายให้บอร์ดบริหารฟังยากกว่ายอดขายที่เพิ่มขึ้น — องค์กรที่เริ่มทำแค่ชั้นข้อมูลอย่างเดียว จึงเสี่ยงที่จะถูกบอร์ดบริหารสั่งพับโปรเจกต์ก่อนจะเห็นผลสำเร็จ



JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

KEY INSIGHT

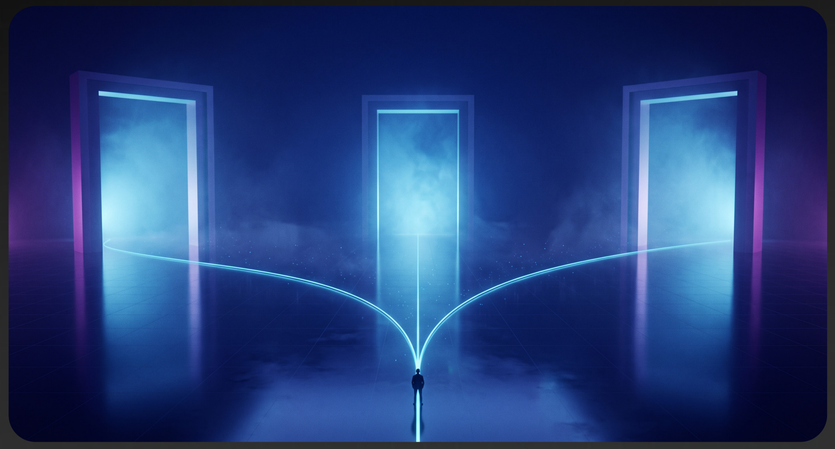
การรู้ว่าจุดไหน "รอได้" และจุดไหน "ต้องเริ่มเลย" คือกลยุทธ์ที่จะเปลี่ยนแผนงานทรานส์ฟอร์ม 1 ปี ให้เสร็จลุล่วงได้ภายใน 1 ไตรมาส — หน้าถัดไปคือ 3 เส้นทางลัดที่จับคู่งานด่วนให้แล้วตามอาการของธุรกิจ

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

3 เส้นทางทรานส์ฟอร์มฉบับเร่งรัด — เลือกตามอาการที่ทรมานที่สุด ไม่ใช่ตามคะแนนรวม

จับคู่ Pain-Point ของคุณ กับ 2 งานด่วนไตรมาสแรก และแผนขยายผลไตรมาสถัดไป

อาการที่ธุรกิจเผชิญหน้าอยู่	1 ไตรมาสแรก (ลุยพร้อมกัน 2 งานด่วน)	ไตรมาสถัดไป (ขยายผล)
รายจ่ายบาน กำไรบางเฉียบ	SERVE (ตั้งรับปัญหาอัตโนมัติ + วิเคราะห์ด้วยภาพ) + CREATE (ปลดล็อกความเร็วงานคอนเทนต์)	เสริมกำลังด้วย GROW เพื่อดึงประวัติมาใช้วิเคราะห์งานบริการให้สมบูรณ์แบบ
คนทักแชทเยอะมาก แต่ปิดยอดไม่ได้	SELL (เปลี่ยนแชทให้รับเงินได้) + ACTIVATE (รวบแดชบอร์ดสัญญาณโฆษณา)	เสริมกำลังด้วย GROW เพื่อปั้นข้อเสนอสินค้าแบบเจาะจงรายบุคคล (Personalized Deals)
ดาต้าตีกันมั่วไปหมด จนไม่กล้าวิเคราะห์	GROW แบบเต็มสูบ + พ่วง SERVE (ขั้นพื้นฐาน) เข้าไป เพื่อดึงผลงานเชิงประจักษ์ (Quick Wins) ไปโชว์ผู้บริหาร	เมื่อฐานแข็งแกร่ง จึงสยายปีกไปทำ SELL และ ACTIVATE



ทุกเส้นทาง · ไม่มีข้อยกเว้น

ทุกเส้นทางที่คุณเลือกนั้น ต้องเดินหน้าควบคู่ไปกับการทำขั้น LEARN ตั้งแต่วันแรกเสมอ เพราะความผิดพลาดและข้อสังเกตในไตรมาสแรก คือแหล่งขุมทรัพย์ข้อมูลที่แพงที่สุด หากไม่รีบเก็บใส่สมองกลไว้ มันก็จะลอยหายไปในอากาศ

"ลำดับการลงทุนที่ถูกต้อง ไม่ได้เริ่มจากขั้นที่ 1 ของวงจร —แต่เริ่มจากขั้นที่เจ็บที่สุดของธุรกิจคุณ"

หลักคิดของ Roadmap ใน One Growth Loop · Master Guide

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

4 เช็กลิสต์บังคับ "ต้องเตรียมให้พร้อม" ก่อนลั่นระฆังเริ่มโปรเจกต์

1. ต้องมี Project Owner ระบุชื่อตัวบุคคล — 1 คน ต่อ 1 ขั้นตอน
   ห้ามโยนความรับผิดชอบเป็นชื่อ "ทีม หรือ แผนก" เด็ดขาด

2. แคปเจอร์ตัวเลขผลงานปัจจุบัน (Baseline) เก็บไว้ให้หมด
   โปรเจกต์นวัตกรรมที่โชว์ผลลัพธ์ Before/After ให้ผู้บริหารดูไม่ได้นั้น มักจะเป็นโปรเจกต์แรกที่โดนหั่นทิ้งเวลามีวิกฤตงบประมาณ

3. เขียนกฎเหล็ก (Guardrails) ออกมาเป็นข้อ ๆ ล่วงหน้า
   ได้แก่ 4 กฎเหล็กสกัดกั้น AI (หน้า 12), กรอบอนุมัติงบโฆษณา, และเส้นทางการส่งต่องานกรณีฉุกเฉิน

4. สื่อสารวิสัยทัศน์กับพนักงานอย่างโปร่งใส
   หากผู้บริหารเงียบ พนักงานจะคิดไปเองว่า "AI กำลังจะมาแย่งงาน" — Jenosize แนะนำให้ชูจุดยืนว่า นำ AI มาเพื่อ "ขยายศักยภาพและรับงานเพิ่ม" ไม่ใช่เพื่อ "เลย์ออฟคนทิ้ง" และขอให้วัดผลงานกันที่ศักยภาพมิติใหม่นี้



"โปรเจกต์ที่ไม่มีเจ้าภาพระบุชื่อ ไม่มี Baseline และไม่มีกติกา เป็นลายลักษณ์อักษร คือโปรเจกต์ที่ถูกออกแบบมาให้ล้มตั้งแต่ยังไม่เริ่ม"

บทสรุปเช็กลิสต์ก่อนเริ่มโปรเจกต์ · One Growth Loop

Next · บทพิสูจน์จากห้องทดลองของเราเอง

สามหน้าถัดไป เราแนะนำตัวผู้เขียนสถาปัตยกรรมฉบับนี้ แล้วกางตัวเลขจากการติดตั้งระบบกับองค์กรของเราเอง — ทั้งจุดที่พุ่งทะยาน และจุดที่ได้ผลต่างกันตามบริบทงาน เพื่อให้คุณเห็นภาพความคาดหวังที่สมจริงก่อนตัดสินใจ

ทำความรู้จัก Jenosize — ทำไมเราถึงกล้านำเสนอสถาปัตยกรรมนี้

Jenosize ก่อตั้งขึ้นในปี 2011 ตลอดระยะเวลากว่า 15 ปี เราคือพันธมิตรผู้ร่วมขับเคลื่อนการเปลี่ยนผ่านทางเทคโนโลยี (Digital Transformation) และ AI ให้กับองค์กรชั้นนำระดับประเทศ

ความเชี่ยวชาญแบบ End-to-End:
เราไม่ได้แค่ขายซอฟต์แวร์ แต่เราคือสถาปนิกผู้ดูแลตั้งแต่การวางกลยุทธ์ธุรกิจ, พัฒนาแพลตฟอร์มเทคโนโลยี, ดำเนินการตลาดดิจิทัลและสื่อ, สร้างสรรค์ประสบการณ์ลูกค้า, ติดตั้งโซลูชัน AI และพัฒนาศักยภาพบุคลากร ไปจนถึงการร่วมลงทุน (Venture Builder) สร้างธุรกิจใหม่ร่วมกับพันธมิตร



ตัวชี้วัดความน่าเชื่อถือของผู้เขียนสถาปัตยกรรมฉบับนี้

ตัวชี้วัด	ข้อมูลอ้างอิง
ประสบการณ์	กว่า 15 ปี กับการให้บริการองค์กรระดับท็อปมากกว่า 100 แห่ง
สเกลของแพลตฟอร์ม	รองรับผู้ใช้งานประจำ (MAU) มากกว่า 5 ล้านราย/เดือน
อุตสาหกรรมที่เชี่ยวชาญ	ค้าปลีกและค้าส่ง (Retail/FMCG) · อสังหาริมทรัพย์ · โทรคมนาคมและไอที · การเงินและประกัน · อาหารและเครื่องดื่ม · สุขภาพ · พลังงาน · แฟชั่น · ภาครัฐและสถาบันการศึกษา
จุดเด่นด้านการให้บริการ	ควบคุมคุณภาพเบ็ดเสร็จในองค์กรเดียว ตั้งแต่ "คิดกลยุทธ์ → พัฒนาระบบ → การันตีผลลัพธ์ทางธุรกิจ"

ที่สำคัญที่สุด : เราใช้บริษัทเราเป็น "ห้องทดลอง" เสมอ — ขีดความสามารถของ AI ทุกตัวในเอกสารนี้ ถูกติดตั้งและใช้งานจริงกับทีมงานของ Jenosize ก่อนที่จะส่งมอบให้ลูกค้า และสองหน้าถัดไปคือตัวเลขจริงจากห้องทดลองนั้น

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

บทพิสูจน์ : อิทธิฤทธิ์ของ "สมองกลองค์กร" ใน 50 วันแรกของห้องทดลองเราเอง

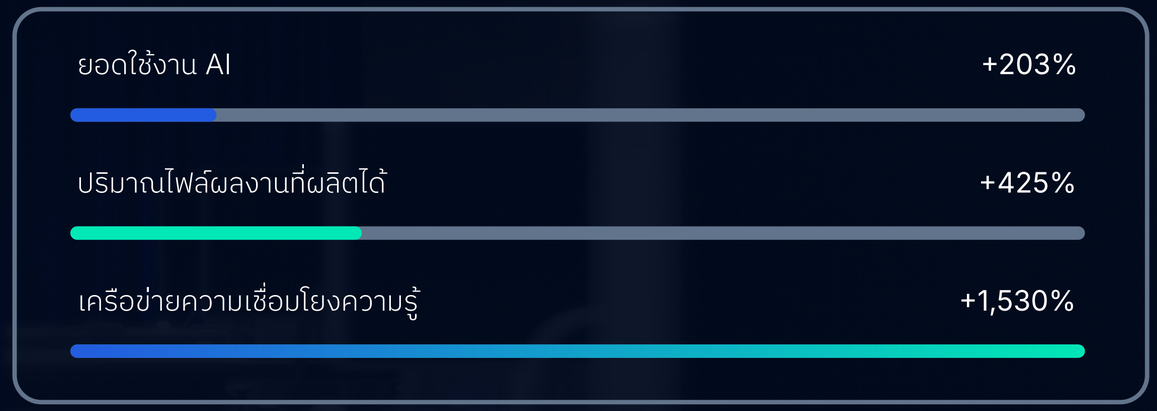


เราไม่แนะนำสิ่งที่ยังไม่เคยถูกทดสอบ — สถาปัตยกรรมและ AI ทุกตัวในเอกสารฉบับนี้ถูกนำมารันระบบใช้งานจริง (Stress Test) กับกระบวนการทำงานภายในองค์กรของเราเอง ก่อนที่จะนำเสนอเป็นโซลูชันให้ลูกค้า

(วัดผลจากการใช้งานจริงภายในองค์กร ระหว่าง 22 มี.ค. – 11 พ.ค. 2026 · หมายเหตุ: ผลลัพธ์อาจแตกต่างกันไปในระดับอุตสาหกรรม)

300+	5,232	17,360	9 คน | 5 แผนก
ความสามารถพิเศษ (ทักษะย่อย) ที่ป้อนคำสั่งให้ AI	ไฟล์ชิ้นงานที่ผลิตออกมาสำเร็จ	จุดเชื่อมโยงความรู้ (Node Links) ในสมองกล	ผู้ใช้ประจำ กระจายตัวใน 5 แผนกหลัก

สัญญาณของ "ดอกเบี้ยทบต้น" — ความรู้โตเร็วกว่าการใช้งานถึง 7.5 เท่า (วันที่ 30 → 50)



WHAT THIS PROVES

"จำนวนเครือข่ายความเชื่อมโยงความรู้" พุ่งทะยานถึง 1,530% ซึ่งเร็วกว่าอัตราการใช้งานถึง 7.5 เท่า — นี่คือข้อพิสูจน์ว่า AI ไม่ได้แค่พิมพ์เก่งขึ้น แต่มันกำลังทวีความฉลาด (Intelligence) อย่างเป็นระบบ

JENOSIZE
DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

AI ไม่ใช่ยาวิเศษที่เก่งทุกเรื่องเท่ากัน — เรากางตัวเลขรายหมวดให้เห็นตรง ๆ

อิทธิฤทธิ์ในสายการผลิตคอนเทนต์ (CREATE)

- ปั๊มชิ้นงานได้ 5 ชุดต่อวัน
- เผยแพร่จริง 35 ชิ้นต่อสัปดาห์
- หั่นเวลาทำงานลง 80%

ทีมการตลาดเราปั๊มคอนเทนต์ได้ 5 ชุดต่อวัน (35 โพสต์/สัปดาห์) พร้อมหั่นเวลาทำงานรวมลงถึง 80% ปัจจุบันทีมงานจึงเหลือหน้าที่หลักแค่ตรวจทานความถูกต้องแล้ว "กด Approve" เป็นด่านสุดท้าย



6 เท่า	6 เท่า	27 เท่า
ความเร็วในการวิเคราะห์ดีลลูกค้าใหม่	ความไวในการสกรีนประวัติผู้สมัครงาน	ความไวในการรวบรวมดาต้าและประมวลผลรายงาน

ทำไมเราถึงกางตัวเลขแบบเจาะรายหมวด?

AI ไม่ใช่ยาวิเศษที่เก่งทุกเรื่องเท่ากันงานที่แพตเทิร์นตายตัวจะสเกลไวกว่างานที่ต้องใช้เซนส์มนุษย์ กุญแจสำคัญคือต้องมองให้ออกว่า "ควรเอา AI ไปจับงานไหนก่อน"

PENDING VERIFICATION · ก่อนตีพิมพ์

ผลลัพธ์จากงานลูกค้าในแต่ละขั้น — รอตัวเลขยืนยันจากผู้ดูแลบัญชี พร้อมระบุช่วงเวลาที่วัดและขนาดของกลุ่มตัวอย่าง (ตามที่ draft ระบุ)

THE BOTTOM LINE

ในภาพรวม นวัตกรรม AI ชุดนี้ช่วยประหยัดเวลาการทำงาน (Saved Man-hours) คืนให้องค์กรเราได้มหาศาลถึง 800 ชั่วโมง โดยที่ไม่ต้องจ้างพนักงานใหม่เพิ่มแม้แต่คนเดียว

JENOSIZE

DRIVE YOUR NEXT S-CURVE

Jenosize ออกแบบและติดตั้งระบบ AI Agentic สำหรับ Commerce & Marketing ให้องค์กรไทยเปลี่ยนการทดลองใช้ AI เป็นผลลัพธ์ทางธุรกิจที่วัดได้

ONE GROWTH LOOP · WHITE PAPER SERIES

เล่ม 1 · CREATE — สายการผลิตคอนเทนต์

เล่ม 2 · ACTIVATE — งบโฆษณาตามผลลัพธ์จริง

เล่ม 3 · SELL — ปิดการขาย

เล่ม 4 · SERVE — บริการหลังการขาย

เล่ม 5 · GROW — การเติบโตของฐานลูกค้า

เล่ม 6 · LEARN — ระบบความจำองค์กร