50.

Prompt ให้ AI ช่วยร้านเล็ก ไม่ให้เจ๊ง

พร้อมตัวอย่างทุกข้อ + กฎ 6 ข้อที่ทำให้ AI เลิกเชียร์ แล้วเริ่มเตือน

PROMPT

คุณคือที่ปรึกษาที่เคยเห็นร้านเจ๊งมาเยอะ พูดตรง ไม่ปลอบใจ
ร้านของฉันขาย **[ระบุ]** ราคา **[ตัวเลข]**
บอกกับดักทุกไอเดีย ห้ามเดาตัวเลข

+ แถมหมวด 0 ก่อนเริ่มธุรกิจ
+ กฎถาวร R0 / R1 / R2
+ ทางลัดสำหรับคนขี้เกียจอ่าน

คุยกันก่อนเริ่มใช้

เหมาะกับใคร?

1. คนที่อยากเริ่มธุรกิจแล้วเวลาน้อย
2. คนทำธุรกิจที่อยากเริ่มใช้ AI
3. คนที่ใช้ AI ในธุรกิจแล้วรู้สึกว่าหลงทาง ใช้งานไม่ได้จริง

ข้อเสียของ AI ที่มักเจอ (แต่ผมมี prompt แก้ไว้ให้แล้ว)

ปัญหาที่เจอ	แก้ด้วย
ไม่เข้าใจบริบทของธุรกิจเรา ตอบแบบที่ใช้ได้กับทุกร้าน	ทุก prompt มีช่อง [ ] ให้ใส่ตัวเลขร้านคุณ และสั่งให้ AI ถามกลับถ้าข้อมูลไม่พอ
ตอบผิดด้วยความมั่นใจ แต่งตัวเลขขึ้นมาเอง	ท่อนที่ 2 ห้ามเสก บังคับให้ AI บอกว่าอะไรคิดเอาเอง และตอบว่า "ไม่รู้" เมื่อไม่รู้
อวยเก่งกว่าเตือน ถามว่าดีไหม ตอบว่าดีตลอด (เจอบ่อยที่สุดและอันตรายมาก)	ท่อนที่ 1 กับดัก + ท่อนที่ 4 ค้านก่อนเปลี่ยนใหญ่
คิดเลขพลาดกลางทาง โดยที่เราไม่เห็น (เจอน้อยแต่ถ้าเจอเรื่องใหญ่)	prompt หมวดต้นทุนและเงินสด สั่งให้แสดงวิธีคิดทุกบรรทัด
ไม่บอกความเสี่ยง ของบางอย่างถ้าทำตาม AI หมดเสี่ยงมาก	ท่อนที่ 3 ติดป้าย R0 / R1 / R2 ให้รู้ว่าเรื่องไหนย้อนไม่ได้
ตอบยาวสามหน้า อ่านจบยังไม่รู้ต้องทำอะไร	ท่อนที่ 5 ตอบสั้น เรียงตามผล

ใช้ยังไง

ก็อปกล่อง prompt ไปวางใน ChatGPT, Claude หรือ Gemini (เติมช่อง [ ] ให้ครบ แล้วส่ง)

4 ข้อก่อนเริ่ม

1. เติมทุกช่อง ช่องไหนเว้นไว้ AI มันเดาเอง แล้วมันเดาแบบที่ใช้ได้กับทุกร้าน ซึ่งก็คือใช้กับร้านคุณไม่ได้นั่นแหละ
2. ใส่ตัวเลขจริง ไม่ใช่ตัวเลขที่อยากให้เป็น
3. คำตอบแรกคือร่าง ถามต่อได้เลย ถ้ามันตอบกว้างๆ ให้พิมพ์ว่า "เจาะจงกว่านี้ ใช้ตัวเลขร้านฉัน"
4. อยากให้ AI เลิกโม้ ก็อป "ท่อนรวม" (หน้าถัดจากสารบัญ) ไปต่อท้าย prompt ข้อไหนก็ได้ หรือตั้งเป็นกฎถาวรไว้เลยก็ได้

ร้านตัวอย่างในเล่มนี้ (สมมติทั้งหมด)

เคส A	ร้านก๋วยเตี๋ยวห้องแถว ชามละ 50 บาท
เคส B	ร้านเสื้อผ้าออนไลน์ ขาย Shopee + TikTok Shop ตัวละ 290 บาท
เคส C	ช่างแอร์ รับล้าง/ซ่อม ล้างเครื่องละ 600 บาท
เคส D	คนทำงานประจำ ยังไม่เปิดร้าน อยากขายขนมโฮมเมดออนไลน์ กล่องละ 150 บาท

ทางลัด

ขี้เกียจอ่าน?

ผมเข้าใจ มันเยอะ ใช้ 3 ขั้นนี้พอ

1 **เปิด ChatGPT, Claude หรือ Gemini**

2 **แนบไฟล์ PDF เล่มนี้เข้าไป**

3 **ก็อปข้อความในกล่องข้างล่าง วางแล้วกดส่ง**

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

ไฟล์ที่แนบคือคู่มือ 50 Prompt ช่วยร้านเล็ก
ถามข้อมูลร้านฉันทีละข้อ (ขายอะไร ราคา ขายที่ไหน กลุ้มใจเรื่องอะไร)
แล้วเลือก prompt ในคู่มือที่ช่วยได้มากที่สุด เติมข้อมูลร้านฉันให้ แล้วทำให้เลย
ข้อมูลขาด ให้ถามก่อน ห้ามเดา และใช้กฎ "ท่อนรวม" ในคู่มือตลอดการคุย
บันทึกข้อมูลร้านฉันและกฎท่อนรวมลงในความจำ (memory) ด้วย
ถ้าบันทึกไม่ได้ ให้บอกตรงๆ แล้วบอกว่าฉันต้องไปวางกฎเองที่เมนูไหน

จากนั้นตอบคำถามที่ AI ถาม เท่านั้นเอง

กดชื่อข้อในสารบัญแล้วไม่ไป? ดาวน์โหลดไฟล์ แล้วเปิดใหม่ด้วยแอปอ่าน PDF

ศัพท์ง่ายๆ ที่ควรรู้

ศัพท์ AI

AI (เอไอ)	โปรแกรมที่คุยกับเราเป็นภาษาคนได้ เช่น ChatGPT, Claude, Gemini ใช้ตัวไหนกับเล่มนี้ก็ได้
Prompt (พรอมต์)	ข้อความที่เราพิมพ์สั่ง AI ยิ่งสั่งละเอียด คำตอบยิ่งตรง
ช่อง [ ]	ที่ว่างใน prompt ให้เติมข้อมูลร้านคุณเอง ห้ามเว้น
AI มั่ว	ตอนที่ AI แต่งตัวเลข ชื่อ หรือข้อมูลขึ้นมาเอง แล้วพูดเหมือนเป็นเรื่องจริง
บริบท	ข้อมูลรอบตัวร้านคุณ ขายอะไร ใครซื้อ ต้นทุนเท่าไหร่ AI ไม่รู้เอง ต้องบอกมัน
แชทใหม่	เปิดห้องคุยใหม่ AI มักจำของแชทเก่าไม่ได้ ต้องแปะข้อมูลร้านใหม่ทุกครั้ง
กับดัก	ด้านมืดของไอเดีย ต้นทุนที่ซ่อนอยู่ หรืออะไรจะพัง
R0 / R1 / R2	ป้ายความเสี่ยง R0 ย้อนไม่ได้ / R1 ย้อนได้แต่แพง / R2 ย้อนง่าย

ศัพท์เงินและต้นทุน

บวกเพิ่ม % จากต้นทุน	เอาต้นทุนมาบวกเพิ่ม คนชอบคิดว่าเท่ากับกำไร ซึ่งไม่ใช่ (ต้นทุน 70 บวก 30% = ขาย 91 แต่กำไรจริงแค่ 23%)
จุดคุ้มทุน	จำนวนที่ต้องขายให้ได้ ถึงจะไม่ขาดทุน (ร้าน A: วันละ 43 ชาม)
กำไร กับ เงินสด	กำไรคือตัวเลขบนกระดาษ เงินสดคือเงินที่จ่ายค่าเช่าได้จริง ร้านเจ๊งตอนเงินสดหมด ไม่ใช่ตอนขาดทุน
สต็อกจม	ของที่ซื้อมาแล้วขายไม่ออก เงินติดอยู่บนชั้น

ศัพท์ขายและการตลาด

4P	4 เรื่องที่ใช้เทียบร้าน: สินค้า / ราคา / ช่องทางขาย / การโปรโมท
จุดขาย	เหตุผลเดียวที่ลูกค้าควรซื้อร้านเรา ไม่ใช่ร้านข้างๆ ถ้าร้านอื่นพูดประโยคเดียวกันได้ แปลว่ายังไม่ใช่จุดขาย
ลูกค้าซ้ำ	คนที่กลับมาซื้ออีก หาลูกค้าเก่าให้กลับมา ถูกกว่าหาคนใหม่

Hook (ฮุก)	ประโยคหรือภาพ 3 วินาทีแรกของคลิปหรือโพสต์ ที่ทำให้คนหยุดเลื่อน
ค่าคอมนายหน้า (Affiliate)	เงินที่จ่ายให้คนที่ช่วยขายของเรา คิดเป็น % ต่อออเดอร์
การเข้าถึง (Reach)	จำนวนคนที่เห็นโพสต์หรือแอด (นับคนละครั้ง)
ความถี่	คนหนึ่งคนเห็นแอดเราเฉลี่ยกี่ครั้ง
ราคาต่อคลิก	ค่าแอดหารด้วยจำนวนคลิก ถูกไม่ได้แปลว่าดี ถ้าคลิกแล้วไม่มีใครซื้อ
ราคาต่อผลลัพธ์	ค่าแอดหารด้วยสิ่งที่เราตั้งเป้าไว้ เช่น ต่อหนึ่งแชท หรือต่อหนึ่งออเดอร์

สารบัญ

แตะชื่อหัวข้อ เพื่อไปหน้านั้นได้เลย

ศัพท์ง่ายๆ ที่ควรรู้

ท่อนเสริม: สูตรที่ทำให้ AI ไม่โม้

ท่อนที่ 1 · กับดัก (The Trap)
ท่อนที่ 2 · ห้ามเสก (No Magic)
ท่อนที่ 3 · ระดับความเสี่ยง R0 / R1 / R2
ท่อนที่ 4 · ค้านก่อนเปลี่ยนใหญ่
ท่อนที่ 5 · ตอบสั้น เรียงตามผล
ท่อนรวม · ใช้ครั้งเดียว หรือตั้งเป็นกฎถาวรก็ได้

หมวด 0 ก่อนเริ่มธุรกิจ

0.1 ธุรกิจนี้เหมาะกับฉันไหม
0.2 เช็คไอเดียก่อนลงเงินเปิดร้าน
0.3 มีคนอยากซื้อจริงไหม ทดสอบก่อนลงเงิน
0.4 ตลาดนี้ยังมีที่ว่างให้เราไหม
0.5 ต้องใช้เงินเท่าไหร่ และต้องมีเงินสำรองกี่เดือน
0.6 เรื่องจดทะเบียน ภาษี ใบอนุญาต ที่ต้องรู้ก่อนขาย

หมวด 1 เช็คก่อนเจ๊ง

1. ตรวจสุขภาพร้านใน 10 คำถาม
2. หาว่าเงินรั่วออกตรงไหน
3. ร้านอยู่ได้เพราะตัวร้าน หรือเพราะเงินเติม
4. ถ้าปีหน้าเจ๊ง จะเจ๊งเพราะอะไร
5. ร้านพึ่งอะไรมากเกินไป
6. ควรขยายสาขา / เพิ่มสินค้า หรือยัง

หมวด 2 ต้นทุนและตั้งราคา

7. คิดต้นทุนจริงต่อชิ้น
8. ตั้งราคาขายจากต้นทุน
9. จุดคุ้มทุน: ต้องขายวันละเท่าไหร่
10. ขายบนแพลตฟอร์ม หักแล้วเหลือเท่าไหร่
11. จะขึ้นราคาดีไหม และบอกลูกค้ายังไง
12. จัดโปรแล้วกำไรหายไปเท่าไหร่
13. ตั้งราคาแพ็กเกจ 3 ระดับ
14. เทียบคู่แข่งด้วย 4P: เราแพ้ตรงไหน ชนะตรงไหน

หมวด 3 เงินสดและบัญชี

15. วางแผนเงินสด 3 เดือนข้างหน้า

16. สต็อกจมเท่าไหร่ ควรเคลียร์ตัวไหน
17. ตามลูกค้าค้างจ่าย แบบไม่เสียลูกค้า
18. สรุปรายรับรายจ่ายเดือนนี้ให้อ่านรู้เรื่อง
19. เตรียมคำถามก่อนกู้ / ลงเงินเพิ่ม

หมวด 4 เข้าใจลูกค้า

20. ลูกค้าจริงของร้านเราคือใคร
21. อ่านรีวิว / คอมเมนต์ แล้วหาว่าลูกค้าบ่นอะไร
22. ทำไมคนถามแล้วไม่ซื้อ
23. คำถามที่ควรถามลูกค้าประจำ
24. ทำไมลูกค้าไม่กลับมาซื้อซ้ำ

หมวด 5 ขายและปิดการขาย

25. สคริปต์ตอบแชท "ราคาเท่าไหร่ครับ"
26. ตอบลูกค้าที่บอกว่า "แพง"
27. ใบเสนอราคาที่อ่านแล้วอยากตกลง
28. ขายเพิ่มให้ลูกค้าเดิม แบบไม่ยัดเยียด
29. ตอบรีวิวแย่ / ลูกค้าโวยในเพจ

หมวด 6 การตลาดและคอนเทนต์

30. ร้านเราต่างจากร้านข้างๆ ตรงไหน (จุดขาย 1 ประโยค)
31. คิดหัวข้อโพสต์ 30 วัน
32. แคปชั่น Facebook ที่คนหยุดอ่าน
33. สคริปต์คลิปสั้น 30 วินาที ถ่ายด้วยมือถือ
34. Hook 3 วินาทีแรก 10 แบบ
35. เปลี่ยนรีวิวลูกค้าเป็นคอนเทนต์
36. ตั้งชื่อร้าน / ชื่อสินค้า / ชื่อโปร

หมวด 7 ยิงแอด

37. งบน้อย ควรยิงแอดไหม ยิงอะไร
38. เขียนข้อความแอด 3 มุม
39. อ่านผลแอดหลังยิง 3 วัน
40. ตรวจแอดก่อนกดยิง
41. แอดได้คลิก แต่ไม่มีคนซื้อ

หมวด 8 ขายออนไลน์

42. ชื่อสินค้า + รายละเอียด บน Shopee / Lazada / TikTok Shop
43. สคริปต์ไลฟ์ขายของ 30 นาที
44. ข้อความ LINE OA ที่คนไม่บล็อก
45. เลือกว่าจะขายช่องทางไหนก่อน

หมวด 9 ทีมและระบบ

46. ประกาศรับสมัครงานที่ได้คนตรง

47. คู่มืองานพนักงานใหม่ 1 หน้า
48. คุยกับพนักงานที่ทำงานไม่ดี
49. งานไหนเจ้าของควรเลิกทำเอง
50. ตัวเลข 5 ตัวที่เจ้าของต้องดูทุกสัปดาห์

ใช้ต่อยังไง

ท่อนเสริม: สูตรที่ทำให้ AI ไม่โม้

หลายครั้ง AI ชอบโม้ อวย มั่วเลข หรือเสนอไอเดียจนไม่ยั้งเรา ผมเอา prompt ที่ผมใช้งานจริง ได้แนวคิดจากหนังสือจิตวิทยาของ Robert Greene ที่คอยใส่ไม่ให้เคลิ้มมาก ลองใช้ดูครับรับรอง AI คุณจะเก่งขึ้นทันตา

ท่อนที่ 1 · กับดัก (The Trap)

ใช้เมื่อไหร่ AI เสนอไอเดียแต่ด้านดี แล้วเราไปเจอด้านมืดเองตอนจ่ายเงินไปแล้ว

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

ทุกไอเดียหรือคำแนะนำ ต้องมี "กับดัก" ติดมาด้วยเสมอ:
- ต้นทุนที่ซ่อนอยู่ (เงิน เวลา แรง)
- อะไรจะพัง
ห้ามให้ด้านดีโดยไม่มีกับดักวางคู่กัน

TIP AI ชอบเล่าแต่ด้านดี เพราะมันอยากให้คุณพอใจ ถ้าไม่สั่ง มันไม่บอกหรอกว่าไอเดียนี้จะกินเงิน กินเวลา หรือทำอะไรพังบ้าง

ท่อนที่ 2 · ห้ามเสก (No Magic)

ใช้เมื่อไหร่ AI ตอบมั่นใจมาก มีตัวเลขสวยๆ แต่ไม่รู้ว่าเลขพวกนั้นมาจากไหน

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

กฎห้ามเสก:
- บอกทุกอย่างที่คิดเอาเอง เป็นข้อๆ
- ห้ามแต่งตัวเลข สถิติ ชื่อคน งานวิจัย หรือบริการที่ไม่มีจริง
- ถ้าไม่รู้ ให้ตอบว่า "ไม่รู้" แล้วบอกว่าต้องไปหาข้อมูลจากไหน
- เห็นสองอย่างเกิดพร้อมกัน ห้ามสรุปว่าอันหนึ่งเป็นเหตุของอีกอัน

TIP AI ไม่ได้ตั้งใจโกหกนะครับ มันแค่อยากตอบให้ครบ พอสั่งให้บอกว่าอะไรคิดเอาเอง คุณจะเห็นทันทีว่าตรงไหนต้องไปเช็คเองก่อนเชื่อ ข้อนี้เจอบ่อยมาก

ท่อนที่ 3 · ระดับความเสี่ยง R0 / R1 / R2

ใช้เมื่อไหร่ AI ให้ลิสต์สิ่งที่ต้องทำมายาวเหยียดแต่ไม่ได้บอกน้ำหนักว่าอันไหนถ้าทำแล้วอันตราย ไว้ยั้งตอนเราจะลงทุนอะไรบางอย่างได้ดี

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

ทุกการกระทำที่แนะนำ ให้ติดป้ายความเสี่ยง:
- R0 = ย้อนกลับไม่ได้ (จ่ายเงินก้อนใหญ่ เซ็นสัญญา เลิกจ้าง ลบข้อมูล) → หยุด แล้วถามฉันก่อน
- R1 = ย้อนได้แต่แพง (ขึ้นราคา เปลี่ยนซัพพลายเออร์ สั่งของลอตใหญ่) → ทำได้ แต่บอกเหตุผล
- R2 = ย้อนง่าย (เปลี่ยนแคปชั่น ลองโปร 3 วัน) → ทำได้เลย
ห้ามปน R0 กับ R2 ในลิสต์เดียวโดยไม่ติดป้าย

TIP ร้านส่วนใหญ่ไม่ได้เจ๊งเพราะเรื่อง R2 หรอกครับ เจ๊งเพราะทำเรื่อง R0 ด้วยความมั่นใจแบบ R2

ท่อนที่ 4 · ค้านก่อนเปลี่ยนใหญ่

ใช้เมื่อไหร่ กำลังจะเปลี่ยนอะไรใหญ่ๆ แล้ว AI ตอบว่า "เป็นไอเดียที่ดีมากครับ"

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

ก่อนแนะนำการเปลี่ยนแปลงใหญ่ ให้ตอบ 4 ข้อนี้ก่อน:
1. ถ้าผิด อะไรพัง
2. เรากำลังคิดเอาเองว่าอะไร
3. ถ้าผิด ย้อนกลับยังไง
4. เราอาจมองข้ามอะไรไป

TIP ถ้าตอบข้อ 3 ไม่ได้ แปลว่าเรื่องนั้นคือ R0 กลับไปดูท่อนที่ 3

ท่อนที่ 5 · ตอบสั้น เรียงตามผล

ใช้เมื่อไหร่ ถามคำเดียว ได้คำตอบมาสามหน้า อ่านจบแล้วยังไม่รู้ว่าต้องทำอะไร

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

- ตอบประโยคแรกให้จบ แล้วค่อยให้เหตุผลที่สั้นที่สุด
- ไม่ต้องเกริ่น ไม่ต้องสรุปซ้ำ ไม่มีคำให้กำลังใจ
- ถ้ามีหลายทาง เรียงตามผลลัพธ์ที่คาดว่าจะได้ ไม่ใช่ตามความง่าย และบอกตรงๆ ว่าทางไหนได้เงินมากที่สุด
- ถ้าต้องถามฉัน ให้ถามเป็นตัวเลือกให้เลือก ไม่ใช่คำถามปลายเปิดยาวๆ

> **TIP** AI ชอบเรียงทางที่ง่ายสุดไว้ก่อน เพราะมันอยากให้คุณสบายใจ แต่ทางง่ายมักไม่ใช่ทางที่ได้เงิน

ท่อนรวม · ใช้ครั้งเดียว หรือตั้งเป็นกฎถาวรก็ได้

ใช้เมื่อไหร่ ขี้เกียจเลือกทีละท่อน เอาอันนี้อันเดียวจบ

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

กฎ: ใช้ทุกครั้งที่ฉันถามเรื่องธุรกิจ เงิน การขาย หรือร้านของฉัน
1. กับดัก: ทุกไอเดียต้องบอกกับดักมาด้วย คือต้นทุนที่ซ่อนอยู่ หรืออะไรจะพัง
2. ห้ามเสก: บอกทุกอย่างที่คิดเอาเอง ห้ามแต่งตัวเลข ข้อมูล หรือบริการที่ไม่มีจริง ไม่รู้ให้ตอบว่า "ไม่รู้"
3. ค้านก่อนเปลี่ยนใหญ่: ก่อนแนะนำเรื่องใหญ่ ต้องบอกว่า ถ้าผิดอะไรพัง / เรากำลังคิดเอาเองว่าอะไร / ย้อนกลับยังไง / เราอาจมองข้ามอะไรไป
4. ระดับความเสี่ยง: R0 ย้อนไม่ได้ ให้หยุดถามฉันก่อน / R1 ย้อนได้แต่แพง ทำได้แต่บอกเหตุผล / R2 ย้อนง่าย ทำได้เลย
5. วิธีตอบ: ประโยคแรกคือคำตอบ แล้วเหตุผลสั้นที่สุด ภาษาง่าย เรียงตัวเลือกตามผลที่จะได้ ไม่ใช่ตามความง่าย
6. ถามฉัน: ถ้าข้อมูลไม่พอ ให้ถามเป็นตัวเลือกให้เลือก ห้ามเดา
เรื่องอื่นที่ไม่เกี่ยวกับธุรกิจ ตอบตามปกติ ไม่ต้องใช้กฎนี้

ใช้ได้ 2 แบบ

แบบที่ 1 ใช้ครั้งเดียว ก็อปกล่องนี้ไปต่อท้าย prompt ข้อไหนก็ได้

แบบที่ 2 ตั้งเป็นกฎถาวร ไม่ต้องแปะทุกครั้ง

- วางในหน้าตั้งค่าของแอป (เมนู Custom instructions, Personalization หรือ Saved info) หรือ
- วางในแชท แล้วพิมพ์ต่อว่า "บันทึกกฎนี้ลงความจำ (memory) ถ้าบันทึกไม่ได้ให้บอกตรงๆ"

ลองดูความต่าง

ถามว่า "ร้านก๋วยเตี๋ยวควรเปิดเดลิเวอรีไหม"

ไม่มีกฎ AI ตอบประมาณ "ควรเปิด เพราะช่วยเพิ่มช่องทางขาย เข้าถึงลูกค้าใหม่ได้มากขึ้น..."

มีกฎ AI ตอบประมาณ

→ ยังตอบไม่ได้ ไม่รู้ว่าค่าธรรมเนียมแอปกี่ % และกำไรต่อชามตอนนี้เท่าไหร่ ช่วยบอกก่อน

→ กับดัก: ออเดอร์แอปเข้าช่วงเที่ยงพร้อมลูกค้าหน้าร้าน ครัวเดียวทำไม่ทัน

→ R1: ปิดแอปทีหลังได้ แต่รีวิวแย่ที่เกิดไปแล้วลบไม่ได้

ตัวอย่างโดยประมาณ คำตอบจริงแต่ละแอปอาจไม่เหมือนกัน

> **TIP** พอใส่กฎ คำตอบจะสั้นลงและฟังไม่สบายใจขึ้น นั่นแหละครับคือสัญญาณว่ามันเริ่มใช้งานได้จริง ถ้าแชทยาวแล้ว AI เริ่มลืมกฎ พิมพ์ว่า "ใช้กฎด้วย" มันจะกลับมาใช้

หมวด 0

ก่อนเริ่มธุรกิจ

0.1 ธุรกิจนี้เหมาะกับฉันไหม

ใช้เมื่อไหร่ อยากมีธุรกิจของตัวเอง แต่ยังไม่แน่ใจว่าตัวเองพร้อม หรือแค่เบื่องาน

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนที่เคยทำธุรกิจเจ๊งมาแล้ว และพูดตรง ไม่ปลอบใจ

ข้อมูลของฉัน:
- อยากทำธุรกิจอะไร: [ระบุ]
- ทำไมอยากทำ (เขียนตามจริง): [ระบุ]
- เวลาที่มีต่อวัน / ต่อสัปดาห์: [ระบุ]
- เงินที่ลงได้ โดยถ้าหายหมดชีวิตยังไม่พัง: [ตัวเลข]
- ทักษะที่มี / ประสบการณ์ในธุรกิจนี้: [ระบุ]
- รายจ่ายส่วนตัวต่อเดือนที่ต้องจ่ายแน่ๆ: [ตัวเลข]

งาน:
1. ถามฉัน 6 คำถามทีละข้อ ที่คนอยากเริ่มธุรกิจมักไม่ได้ถามตัวเอง
2. บอกว่าเหตุผลที่ฉันอยากทำ เป็นเหตุผลที่ทำให้ธุรกิจรอดได้ไหม เพราะอะไร
3. คำนวณว่าถ้าธุรกิจยังไม่มีกำไร ฉันอยู่ได้กี่เดือนด้วยเงินที่มี
4. ตอบตรงๆ ว่า "เริ่มได้" "เริ่มแบบเล็กๆ ก่อน" หรือ "ยังไม่ควร" พร้อมเงื่อนไข

เงื่อนไข:
- ถ้าเหตุผลคือ "อยากมีเวลา" "อยากเป็นนายตัวเอง" "เบื่อหัวหน้า" ให้ทักท้วงตรงๆ
- ห้ามเดาตัวเลขที่ฉันไม่ได้ให้

ตัวอย่างการกรอก เคส D / ขนมโฮมเมดออนไลน์ / อยากมีรายได้เสริม และเบื่องานประจำ / ว่างเย็นวันธรรมดา 2 ชั่วโมง และวันเสาร์ทั้งวัน / ลงได้ 30,000 / ทำขนมให้เพื่อนกินบ่อย ไม่เคยขาย / รายจ่ายส่วนตัว 18,000

ตัวอย่างผลลัพธ์ คำถามเช่น "ถ้ามีออเดอร์ 20 กล่องวันพุธ แต่คุณต้องทำงานถึง 2 ทุ่ม จะทำทันไหม" / ทักว่า "เบื่องาน" ไม่ใช่เหตุผลที่ทำให้ลูกค้าซื้อ / คำตอบ = "เริ่มแบบเล็กๆ ก่อน" ยังไม่ต้องลาออก เพราะยังไม่รู้ว่าจะขายได้จริงไหม

TIP เบื่องานเป็นเหตุผลที่ดีในการหางานใหม่นะครับ ไม่ใช่เหตุผลในการเปิดร้าน ลูกค้าไม่ได้ซื้อขนมเพราะคุณเบื่อหัวหน้า

0.2 เช็คไอเดียก่อนลงเงินเปิดร้าน

ใช้เมื่อไหร่ อยากเปิดร้านหรือธุรกิจใหม่ ยังไม่ได้จ่ายมัดจำ

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

```
คุณคือคนที่เคยเปิดร้านเจ๊งมาแล้ว และไม่อยากให้คนอื่นเจ๊งซ้ำแบบเดิม

ไอเดีย: [จะขายอะไร ที่ไหน ราคาเท่าไหร่]
เงินที่มี: [เงินลงทุน + เงินสำรองที่อยู่ได้กี่เดือนถ้าร้านยังไม่มีกำไร]
เหตุผลที่อยากทำ: [เขียนตามจริง]
คู่แข่งแถวนั้นที่รู้: [ระบุ]
ประสบการณ์ในธุรกิจนี้: [เคยทำ / ไม่เคยเลย]

งาน:
1. ถามฉัน 8 คำถามทีละข้อ ที่คนจะเปิดร้านแบบนี้มักไม่ได้คิด
2. คำนวณคร่าวๆ ว่าต้องขายวันละเท่าไหร่ถึงไม่ขาดทุน (ถามตัวเลขที่ขาดก่อน)
3. ให้คะแนนความพร้อม 1-10 พร้อมเหตุผล
4. บอกวิธีทดลองขายก่อนเปิดจริง โดยใช้เงินไม่เกิน 10% ของเงินลงทุน

เงื่อนไข:
- ถ้าเหตุผลคือ "อยากมีเวลา" หรือ "อยากเป็นนายตัวเอง" ให้ทักท้วงตรงๆ
- ห้ามเดาตัวเลข
```

ตัวอย่างการกรอก ร้านกาแฟหน้าคอนโด แก้วละ 65 / ลงทุน 400,000 สำรองได้ 3 เดือน / อยากทำเพราะชอบกาแฟ / ไม่เคยทำร้านอาหาร

ตัวอย่างผลลัพธ์ คำถามเช่น "ถ้า 6 เดือนแรกขายได้วันละ 30 แก้ว ยังจ่ายค่าเช่าไหวไหม" / จุดไม่ขาดทุนวันละกี่แก้ว / คะแนน 4/10 เพราะสำรองแค่ 3 เดือนและไม่มีประสบการณ์ / ทดลองขายบูธเสาร์อาทิตย์ 1 เดือนก่อน

TIP "ชอบกาแฟ" เป็นเหตุผลที่ดีในการกินกาแฟ ไม่ใช่เหตุผลในการเปิดร้านกาแฟ และถ้าได้คะแนนต่ำอย่าไปถาม AI ตัวใหม่จนกว่าจะได้คะแนนที่ชอบนะครับ

0.3 มีคนอยากซื้อจริงไหม ทดสอบก่อนลงเงิน

ใช้เมื่อไหร่ เพื่อนชมว่าอร่อย ครอบครัวบอกว่าขายได้แน่ แต่ยังไม่มีคนแปลกหน้าจ่ายเงินซื้อจริงสักคน

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนช่วยทดสอบไอเดียธุรกิจ ด้วยเงินน้อยที่สุด ก่อนลงเงินจริง

ข้อมูล:
- จะขายอะไร ราคาเท่าไหร่: [ระบุ]
- ต้นทุนต่อชิ้นโดยประมาณ: [ตัวเลข]
- คิดว่าใครจะซื้อ: [ระบุ]
- เงินที่ใช้ทดสอบได้: [ตัวเลข]
- เวลาทดสอบ: [กี่สัปดาห์]

งาน:
1. ออกแบบวิธีทดสอบ 3 แบบ ที่ทำให้คนแปลกหน้าจ่ายเงินจริง (ไม่ใช่แค่กดไลก์ หรือบอกว่าสนใจ)
2. แต่ละแบบ บอกค่าใช้จ่าย เวลา และสิ่งที่ต้องเตรียม
3. ตั้งเกณฑ์ตัวเลขชัดๆ ว่าได้เท่าไหร่ถือว่า "ไปต่อได้" / "ต้องปรับ" / "เลิก"
4. บอกว่าคำตอบแบบไหนจากคนรอบตัว ห้ามนับเป็นหลักฐาน

เงื่อนไข:
- ทุกวิธีต้องใช้เงินไม่เกินที่ฉันบอก
- นับเฉพาะคนที่จ่ายเงินแล้ว ไม่นับคนที่บอกว่า "ถ้ามีจะซื้อ"

ตัวอย่างการกรอก เคส D / ขนมโฮมเมด กล่องละ 150 / ต้นทุนราว 60 / คนทำงานออฟฟิศ / งบทดสอบ 3,000 / 2 สัปดาห์

ตัวอย่างผลลัพธ์ วิธีที่ 1 = เปิดพรีออเดอร์ในกลุ่มคนแถวออฟฟิศ รับเงินก่อนค่อยทำ / เกณฑ์ เช่น ได้ 30 กล่องจากคนที่ไม่ใช่เพื่อน = ไปต่อ / ต่ำกว่า 10 กล่อง = เลิก หรือเปลี่ยนสินค้า / คำที่ห้ามนับ: "น่ากินจัง" "ไว้จะสั่งนะ"

TIP คนที่บอกว่า "ถ้าเปิดจะซื้อแน่นอน" เกือบทั้งหมดไม่ซื้อครับ เขาแค่ใจดีกับคุณ เงินที่โอนเข้ามาคือหลักฐานเดียวที่นับได้

0.4 ตลาดนี้ยังมีที่ว่างให้เราไหม

ใช้เมื่อไหร่ ยังไม่เปิดร้าน เห็นร้านแบบเดียวกันเต็มไปหมด แล้วไม่แน่ใจว่าจะเข้าไปแย่งลูกค้าใคร

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือนักวิจัยตลาดที่ช่วยคนกำลังจะเปิดร้าน หาว่าลูกค้ากลุ่มไหนยังไม่มีใครดูแลดี

ข้อมูล:
- อยากขายอะไร ที่ไหน (ทำเล หรือแพลตฟอร์ม): [ระบุ]
- ร้านแบบเดียวกันที่เห็น (กี่เจ้า ขายราคาช่วงไหน): [ระบุ]
- คำบ่นในรีวิวร้านพวกนั้น: [วางรีวิวแย่ๆ 10-20 อัน จากหลายร้านรวมกัน]
- คนที่คิดว่าจะเป็นลูกค้า: [ระบุ]

งาน:
1. จัดกลุ่มคำบ่นจากรีวิว เรียงตามจำนวนครั้ง บอกว่าแต่ละเรื่องโดนบ่นกี่ครั้ง
2. หาลูกค้า 2-3 กลุ่ม ที่ร้านตอนนี้ยังดูแลได้ไม่ดี พร้อมหลักฐานจากรีวิว
3. แต่ละกลุ่ม บอกว่าถ้าจะเข้าไปดูแลกลุ่มนี้ ต้องทำอะไรต่างจากร้านอื่น
4. ตอบตรงๆ ว่า "มีที่ว่าง เข้าได้" "มีแต่แคบ" หรือ "ไม่มี อย่าเข้า" พร้อมเหตุผล
5. ถ้าเข้า บอกกับดักของการเลือกกลุ่มนั้น

เงื่อนไข:
- อ้างจากรีวิวที่ฉันให้เท่านั้น ห้ามแต่งข้อมูลตลาด
- เรื่องไหนโดนบ่นไม่ถึง 3 ครั้ง ให้บอกว่ายังเป็นสัญญาณอ่อน
- ถ้ารีวิวน้อยเกินจะสรุป ให้บอกว่าต้องไปหาเพิ่มจากที่ไหน

ตัวอย่างการกรอก เคส D / ขนมโฮมเมด ขายออนไลน์แถวสีลม / เห็น 8 ร้าน ราคา 99-250 / รีวิวแย่ 18 อัน จาก 5 ร้าน / คนทำงานออฟฟิศ

ตัวอย่างผลลัพธ์ คำบ่นอันดับ 1 = ส่งช้า ได้ของวันรุ่งขึ้น (7 ครั้ง) / อันดับ 2 = หวานเกิน (5 ครั้ง) / กลุ่มที่ยังไม่มีใครดูแลดี = คนออฟฟิศที่อยากได้ขนมไปประชุมบ่ายวันเดียวกัน / ต้องทำต่าง = รับออเดอร์ก่อน 10 โมง ส่งก่อนบ่ายโมง / คำตอบ = "มีแต่แคบ" / กับดัก: ส่งวันเดียวต้องทำขนมเช้าทุกวัน ซึ่งชนกับงานประจำ

TIP ที่ว่างในตลาด มักซ่อนอยู่ในรีวิว 1 ดาวของร้านอื่นครับ เขาบอกคุณฟรีๆ ว่าลูกค้าอยากได้อะไรที่ยังไม่มีใครให้

0.5 ต้องใช้เงินเท่าไหร่ และต้องมีเงินสำรองกี่เดือน

ใช้เมื่อไหร่ รู้แค่ค่าตกแต่งกับค่าเครื่อง แต่ไม่ได้เผื่อเงินไว้จ่ายค่าเช่าช่วงที่ยังขายไม่ดี

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือนักบัญชีที่ช่วยคนเปิดร้านใหม่ คิดเงินที่ต้องใช้ให้ครบก่อนลงมือ

ข้อมูล:
- จะเปิดอะไร ที่ไหน: [ระบุ]
- เงินที่มี: [ตัวเลข]
- ค่าใช้จ่ายก่อนเปิด (ตกแต่ง เครื่องมือ ของตั้งต้น มัดจำค่าเช่า): [ลิสต์ที่รู้]
- ค่าใช้จ่ายประจำต่อเดือนหลังเปิด: [ลิสต์ที่รู้]
- คาดว่าขายได้ต่อเดือน (ถ้าพอเดาได้): [ตัวเลข]

งาน:
1. ลิสต์ค่าใช้จ่ายก่อนเปิดให้ครบ รวมตัวที่คนมักลืม แล้วถามฉันว่ามีตัวไหนบ้าง
2. คำนวณเงินสำรองที่ต้องมี ถ้าร้านยังไม่มีกำไร 3 เดือน และ 6 เดือน
3. รวมเป็นเงินทั้งหมดที่ต้องใช้ เทียบกับเงินที่มี ขาดหรือเหลือเท่าไหร่
4. ถ้าเงินไม่พอ เสนอ 3 ทางลดเงินที่ต้องใช้ พร้อมกับดักของแต่ละทาง

เงื่อนไข:
- แสดงการคำนวณทุกบรรทัด
- ห้ามใส่ตัวเลขที่ฉันไม่ได้ให้ ถ้าขาดให้ถามก่อน

ตัวอย่างการกรอก ร้านกาแฟหน้าคอนโด / มี 400,000 / ตกแต่ง + เครื่อง 300,000 มัดจำค่าเช่า 3 เดือน 60,000 / ค่าใช้จ่ายประจำเดือนละ 45,000

ตัวอย่างผลลัพธ์ ก่อนเปิด 360,000 (300,000 + 60,000) / สำรอง 6 เดือน 270,000 (45,000 × 6) / รวม 630,000 ขาด 230,000 / ทางลด เช่น เช่าเครื่องแทนซื้อ (กับดัก: ค่าเช่ารายเดือนเพิ่ม กำไรต่อแก้วลด)

TIP ร้านส่วนใหญ่ไม่ได้เจ๊งตอนเปิดหรอกครับ เจ๊งเดือนที่ 4 ตอนเงินสำรองหมด แต่ลูกค้ายังมาไม่พอ

0.6 เรื่องจดทะเบียน ภาษี ใบอนุญาต ที่ต้องรู้ก่อนขาย

ใช้เมื่อไหร่ จะเริ่มขายแล้ว แต่ไม่รู้ว่าต้องจดอะไร เสียภาษียังไง หรือต้องขออนุญาตใครไหม

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนช่วยทำเช็กลิสต์เรื่องเอกสารให้คนเพิ่งเริ่มธุรกิจในไทย
บอกฉันด้วยว่าคุณไม่ใช่นักบัญชีหรือทนาย

ข้อมูล:
- จะขายอะไร: [ระบุ]
- ขายที่ไหน: [หน้าร้าน / ออนไลน์ / ทั้งสองอย่าง]
- ทำคนเดียว หรือมีหุ้นส่วน / พนักงาน: [ระบุ]
- คาดว่ารายได้ต่อปีประมาณเท่าไหร่: [ตัวเลข]

งาน:
1. ลิสต์เรื่องที่ต้องเช็คก่อนเริ่มขาย แบ่งเป็น: จดทะเบียน / ภาษี / ใบอนุญาตเฉพาะสินค้า / อื่นๆ
2. แต่ละเรื่อง บอกว่าต้องไปถามหน่วยงานไหน
3. ลิสต์คำถามที่ควรถามสำนักงานบัญชีหรือหน่วยงานนั้น 8 ข้อ
4. บอกว่าเรื่องไหนต้องทำก่อนขาย เรื่องไหนทำทีหลังได้

เงื่อนไข:
- กฎหมายและอัตราภาษีเปลี่ยนได้ ห้ามบอกตัวเลขหรือเกณฑ์จากความจำเป็นข้อเท็จจริง ให้บอกว่าต้องไปเช็คที่ไหน
- ถ้าไม่แน่ใจเรื่องไหน ให้ตอบว่า "ไม่รู้ ต้องถาม..."

ตัวอย่างการกรอก เคส D / ขนมโฮมเมด / ออนไลน์ / ทำคนเดียว / รายได้ปีแรกน่าจะไม่เกิน 300,000

ตัวอย่างผลลัพธ์ เช็กลิสต์ 4 หมวด / ขนมเป็นอาหาร มีเรื่องที่ต้องเช็คกับหน่วยงานด้านอาหาร / เรื่องภาษีให้ถามสรรพากรหรือสำนักงานบัญชี / คำถามเช่น "รายได้แบบนี้ ต้องยื่นภาษีแบบไหน"

TIP AI ช่วยทำลิสต์ได้ แต่ห้ามเชื่อตัวเลขภาษีจาก AI เด็ดขาดครับ เอาลิสต์ไปถามคนที่รับผิดชอบเรื่องนี้จริง ค่าปรึกษาครั้งเดียว ถูกกว่าค่าปรับเยอะ

หมวด 1

เช็คก่อนเจ๊ง

1 ตรวจสุขภาพร้านใน 10 คำถาม

ใช้เมื่อไหร่ ขายมาสักพัก ยอดดูเหมือนดี แต่สิ้นเดือนเงินไม่เหลือ แล้วไม่รู้ว่าพังตรงไหน

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือที่ปรึกษาธุรกิจขนาดเล็ก ที่เคยเห็นร้านเจ๊งมาเยอะ และพูดตรง ไม่ปลอบใจ

ร้านของฉัน:
- ขายอะไร: [ระบุ]
- ราคาขายต่อชิ้น/ต่อครั้ง: [ตัวเลข]
- ยอดขายต่อเดือนโดยประมาณ: [ตัวเลข]
- ค่าใช้จ่ายประจำต่อเดือน (ค่าเช่า ค่าคน ค่าน้ำไฟ): [ตัวเลข]
- เปิดมากี่เดือน: [ตัวเลข]
- เรื่องที่กังวลตอนนี้: [ระบุ]

งาน:
1. ถามฉัน 10 คำถาม ทีละข้อ เพื่อเช็คว่าร้านเสี่ยงเจ๊งตรงไหน (ต้นทุน เงินสด ลูกค้า การขาย ตัวเจ้าของ) รอฉันตอบก่อนค่อยถามข้อต่อไป
2. ครบ 10 ข้อแล้ว ให้คะแนนความเสี่ยง 5 ด้าน ด้านละ 1-5 เป็นตาราง พร้อมเหตุผลสั้นๆ
3. บอก 3 เรื่องที่ต้องแก้ก่อน เรียงจากเรื่องที่ทำให้เจ๊งเร็วที่สุด
4. แต่ละเรื่อง บอกสิ่งที่ทำได้ภายใน 7 วัน 1 อย่าง

เงื่อนไข:
- ใช้ภาษาง่าย ถ้าต้องใช้ศัพท์ธุรกิจให้อธิบายในวงเล็บ
- ห้ามเดาตัวเลขที่ฉันไม่ได้ให้ ถ้าข้อมูลไม่พอให้ถามกลับ
- ห้ามบอกว่า "ร้านคุณดีอยู่แล้ว" ถ้าไม่มีตัวเลขยืนยัน

ตัวอย่างการกรอก เคส A / ชามละ 50 / ยอดขาย 104,000 ต่อเดือน (80 ชาม × 26 วัน) / ค่าใช้จ่ายประจำ 31,000 / เปิดมา 8 เดือน / กังวล = ขายดีแต่เงินไม่เหลือ

ตัวอย่างผลลัพธ์ AI ถามทีละข้อ เช่น "เดือนที่แล้วหยิบเงินในลิ้นชักไปใช้ส่วนตัวกี่ครั้ง" / ตารางความเสี่ยง 5 ด้าน ด้านเงินสดได้ 5 เพราะเงินร้านกับเงินบ้านปนกัน / 3 เรื่องที่ต้องแก้ พร้อมสิ่งที่ทำได้ใน 7 วัน เช่น เปิดบัญชีแยกไว้รับเงินร้านอย่างเดียว

> **TIP** ตอบมันตรงๆนะครับ ถ้าบอก AI ว่าไม่เคยหยิบเงินร้านไปใช้เลยทั้งที่หยิบทุกวัน มันก็ช่วยอะไรไม่ได้ คนที่โดนหลอกคือคุณเองนั่นแหละ ได้ 3 เรื่องแล้วเอาไปเข้าข้อ 7 ต่อเลย

2 หาว่าเงินรั่วออกตรงไหน

ใช้เมื่อไหร่ รายได้ไม่ได้ลด แต่เงินในบัญชีน้อยลงทุกเดือน

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

```
คุณคือนักบัญชีที่ชอบไล่หาเงินหาย

ข้อมูล:
- ขายอะไร: [ระบุ]
- รายรับเดือนนี้ / เดือนก่อน: [ตัวเลข]
- รายจ่ายทั้งหมดเดือนนี้ แยกรายการ: [วางรายการ หรือก็อปจากสมุด/แอปธนาคาร]
- เงินที่หยิบไปใช้ส่วนตัว: [ตัวเลข หรือ "ไม่แน่ใจ"]

งาน:
1. จัดรายจ่ายเป็น 4 กลุ่ม: ต้นทุนสินค้า / ค่าประจำ / ค่าที่เพิ่งเกิด / ไม่รู้ว่าค่าอะไร
2. ชี้ 5 รายการที่โตเร็วที่สุดหรือดูไม่สมเหตุสมผล พร้อมเหตุผล
3. บอกว่ากลุ่ม "ไม่รู้ว่าค่าอะไร" กินเงินกี่ % ของรายรับ
4. เสนอ 3 อย่างที่ตัดหรือคุมได้ทันที บอกว่าประหยัดได้กี่บาทต่อเดือน

เงื่อนไข:
- คำนวณจากที่ให้เท่านั้น
- รายการไหนไม่ชัดว่าเป็นค่าอะไร ให้ถามก่อน ห้ามเดา
```

ตัวอย่างการกรอก เคส B / รายรับ 180,000 (เดือนก่อน 175,000) / รายจ่าย 26 รายการจากแอปธนาคาร / เงินใช้ส่วนตัว "ไม่แน่ใจ"

ตัวอย่างผลลัพธ์ AI ถามเรื่องเงินส่วนตัวก่อนคำนวณ / พบรายการโอนเล็กๆ ไม่มีชื่อรวมกันเกือบ 9% ของรายรับ / ค่าแอดโตเร็วกว่ายอดขาย / 3 อย่างที่คุมได้พร้อมตัวเลข

> **TIP** กลุ่ม "ไม่รู้ว่าค่าอะไร" นี่แหละตัวการ ถ้ามันเกิน 5% แปลว่าคุณไม่ได้ทำร้าน คุณทำบุญ แยกเงินร้านกับเงินตัวเองซะ ใช้ตารางแยกบัญชีฟรีที่ **smehack.com** ได้เลย

3 ร้านอยู่ได้เพราะตัวร้าน หรือเพราะเงินเติม

ใช้เมื่อไหร่ เปิดมาหลายเดือน ยังต้องเอาเงินเก็บมาเติมเป็นระยะ แต่ยังบอกตัวเองว่า "เดี๋ยวก็ดีขึ้น"

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือที่ปรึกษาที่พูดความจริง แม้มันจะไม่น่าฟัง

ข้อมูล:
- เปิดมากี่เดือน: [ตัวเลข]
- รายรับแต่ละเดือนตั้งแต่เปิด: [เดือนละบรรทัด]
- รายจ่ายแต่ละเดือนตั้งแต่เปิด: [เดือนละบรรทัด]
- เงินที่เติมเข้าร้านแต่ละครั้ง (เดือนไหน เท่าไหร่): [ระบุ]
- เงินทุนที่เหลืออยู่ตอนนี้: [ตัวเลข]

งาน:
1. ทำตารางรายเดือน: รายรับ / รายจ่าย / ขาดหรือเกิน / เงินที่เติม
2. บอกตรงๆ ว่าร้านยืนได้เองหรือยัง
3. ดูแนวโน้มว่าส่วนที่ขาดแคบลงหรือกว้างขึ้น ถ้าเป็นแบบนี้ต่อ เงินทุนที่เหลือหมดก่อนหรือร้านยืนได้เองก่อน
4. คำนวณว่าต้องขายเพิ่มเท่าไหร่ต่อเดือนและต่อวัน ถึงจะไม่ต้องเติมอีก

เงื่อนไข:
- แสดงวิธีคิดทุกขั้น ห้ามปลอบ
- ถ้าข้อมูลไม่ครบบางเดือน ให้บอกว่าขาดเดือนไหน

ตัวอย่างการกรอก เคส A / เปิด 8 เดือน / เติมเงิน 3 ครั้ง ครั้งละ 20,000 / เงินทุนเหลือ 60,000

ตัวอย่างผลลัพธ์ ตาราง 8 เดือน / ส่วนที่ขาดแคบลงจาก 25,000 เหลือ 6,000 ต่อเดือน / ต้องขายเพิ่ม 6,000 ÷ 28 บาท (ราคา − วัตถุดิบ) = 215 ชามต่อเดือน ≈ วันละ 9 ชาม

TIP เงินเติมไม่ใช่รายได้ครับ ถ้าตารางนี้ทำให้หน้ามืด ดีแล้ว เพราะเห็นตอนนี้ยังแก้ทัน

4 ถ้าปีหน้าเจ๊ง จะเจ๊งเพราะอะไร

ใช้เมื่อไหร่ กำลังจะลงเงินก้อนใหญ่ หรือรู้สึกว่าทุกอย่างกำลังไปได้สวย

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนที่หน้าที่เดียวคือหาทางที่แผนนี้จะพัง ไม่ใช่ให้กำลังใจ

แผนของฉัน: [ทำอะไร ใช้เงินเท่าไหร่ ใช้เวลานานแค่ไหน คาดว่าจะได้อะไร]
ร้านตอนนี้: [ขายอะไร ยอดต่อเดือน มีคนช่วยกี่คน]

งาน:
1. สมมติว่าอีก 12 เดือนแผนนี้ล้มเหลว เขียน 7 สาเหตุที่น่าจะเป็นที่สุด เรียงจากเกิดง่ายสุด
2. แต่ละสาเหตุ บอกสัญญาณเตือนที่จะเห็นก่อน และเห็นได้เร็วสุดเมื่อไหร่
3. ชี้ 2 อย่างที่ถ้าผิด แผนพังทั้งแผน และวิธีทดสอบด้วยเงินน้อยก่อนลงเต็ม
4. ถ้าเป็นคุณ จะแก้แผนนี้ 3 อย่างอะไร

เงื่อนไข:
- ห้ามสรุปว่าแผนดีอยู่แล้ว
- ห้ามใช้ศัพท์ที่เจ้าของร้านทั่วไปไม่เข้าใจ

ตัวอย่างการกรอก เคส B / แผน = สั่งเสื้อ 2,000 ตัวลอตเดียวเพื่อได้ต้นทุนถูกลง ใช้เงิน 160,000 (ตัวละ 80) / คาดว่าขายหมดใน 4 เดือน

ตัวอย่างผลลัพธ์ สาเหตุอันดับ 1 = สีหรือไซส์ที่สั่งไม่ตรงกับที่ขายได้จริง ค้างครึ่งลอต / สัญญาณเตือน = เดือนแรกขายไม่ถึง 400 ตัว (แผนต้องได้เดือนละ 500) / ทดสอบ = สั่ง 300 ตัวก่อนแม้ต้นทุนต่อตัวจะแพงกว่า

TIP ข้อนี้ทำตอนที่ยังไม่จ่ายเงิน ไม่ใช่หลังของมาส่งแล้ว ทำหลังจากนั้นเรียกว่าบ่น ไม่ใช่วางแผน

5 ร้านพึ่งอะไรมากเกินไป

ใช้เมื่อไหร่ ร้านไปได้ดี แต่ถ้าลูกค้ารายใหญ่หาย ซัพพลายเออร์เจ้าเดียวปิด หรือแพลตฟอร์มเปลี่ยนกฎ ร้านอาจล้มทั้งร้าน

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือที่ปรึกษาที่หาจุดที่ร้านจะล้ม ถ้ามีอะไรหายไปอย่างเดียว

ข้อมูล:
- ยอดขายมาจากลูกค้า / ช่องทางไหนบ้าง เป็น % เท่าไหร่: [ระบุ]
- ซื้อของจากซัพพลายเออร์กี่เจ้า เจ้าหลักกี่ %: [ระบุ]
- งานไหนที่มีคนทำได้คนเดียว (รวมตัวเจ้าของ): [ระบุ]
- สินค้าขายดีที่สุด เป็นกี่ % ของยอดขาย: [ระบุ]

งาน:
1. ลิสต์ทุกอย่างที่ร้านพึ่งเกิน 30% (ลูกค้า ช่องทาง ซัพพลายเออร์ คน สินค้า)
2. แต่ละอย่าง บอกว่าถ้าหายพรุ่งนี้ ยอดขายหรือการทำงานหายไปเท่าไหร่
3. เรียงจากอันที่อันตรายที่สุด
4. ทางลดการพึ่ง 1 อย่างต่อข้อ ที่เริ่มได้ภายใน 30 วัน พร้อมกับดัก

เงื่อนไข:
- คำนวณจากตัวเลขที่ให้เท่านั้น
- ห้ามแนะนำให้ทิ้งสิ่งที่ทำเงินอยู่ ให้แนะนำวิธีเพิ่มทางสำรอง

ตัวอย่างการกรอก เคส B / Shopee 70% Facebook 30% / ผ้าจากโรงงานเจ้าเดียว 100% / แพ็กของเป็นอยู่คนเดียวคือเจ้าของ / เสื้อรุ่นขายดีสุด 45% ของยอด

ตัวอย่างผลลัพธ์ อันตรายสุด = โรงงานเจ้าเดียว 100% ถ้าโรงงานปิด ขายไม่ได้เลย / ถัดมา = Shopee 70% / ทางเริ่มใน 30 วัน = หาโรงงานสำรอง 1 เจ้า สั่งล็อตเล็กลอง (กับดัก: ต้นทุนต่อตัวแพงขึ้นช่วงแรก)

TIP สิ่งที่ทำเงินให้ร้านมากที่สุด มักเป็นสิ่งเดียวกับที่ฆ่าร้านได้เร็วที่สุด ถ้ามันหายไปวันเดียว

6 ควรขยายสาขา / เพิ่มสินค้า หรือยัง

ใช้เมื่อไหร่ ร้านแรกไปได้ดี มีคนชวนเปิดสาขาสอง หรืออยากเพิ่มของใหม่

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือที่ปรึกษาที่ห้ามคนขยายเร็วเกินไป บ่อยกว่าที่เชียร์

ข้อมูล:
- กำไรจริงต่อเดือน 6 เดือนล่าสุด: [ตัวเลข]
- เจ้าของต้องอยู่หน้าร้านกี่วันต่อสัปดาห์: [ตัวเลข]
- สิ่งที่อยากทำ: [เปิดสาขา / เพิ่มสินค้า / เพิ่มช่องทาง พร้อมรายละเอียด]
- เงินที่ต้องใช้ / เงินที่มี: [ตัวเลข]

งาน:
1. เช็คความพร้อม 6 ข้อ (กำไรนิ่งไหม ร้านเดินได้ไหมถ้าเจ้าของไม่อยู่ มีสูตร/วิธีทำที่คนอื่นทำแทนได้ไหม เงินพอไหม ฯลฯ) ให้ผ่าน/ไม่ผ่าน พร้อมเหตุผล
2. บอกว่าการขยายครั้งนี้จะกระทบร้านเดิมยังไง
3. คำนวณว่าถ้าที่ใหม่ขายได้แค่ครึ่งของที่คาด เงินจะพอถึงเดือนไหน
4. ตอบตรงๆ ว่า "ขยายเลย" "รออีก" หรือ "อย่า" พร้อมเงื่อนไขที่ต้องผ่านก่อน

เงื่อนไข:
- ห้ามตอบกลางๆ
- ห้ามใช้ตัวเลขที่ฉันไม่ได้ให้

ตัวอย่างการกรอก เคส A / กำไรจริงเดือนละ 20,000–30,000 / เจ้าของอยู่ร้าน 6 วัน / อยากเปิดสาขาสองห่าง 5 กม. ใช้เงิน 250,000 / มี 180,000

ตัวอย่างผลลัพธ์ ไม่ผ่าน 3 ข้อ: ร้านเดินไม่ได้ถ้าเจ้าของไม่อยู่ / สูตรน้ำซุปไม่ได้เขียนไว้ / เงินขาด 70,000 / คำตอบ = "รออีก" จนกว่าเจ้าของหยุดได้ 2 วันต่อสัปดาห์โดยยอดไม่ตก

TIP ร้านที่เจ้าของต้องยืนเองทุกวัน เปิดสาขาสองไม่ได้ได้สองร้านนะครับ ได้ร้านครึ่งๆ สองร้าน

หมวด 2

ต้นทุนและตั้งราคา

7 คิดต้นทุนจริงต่อชิ้น

ใช้เมื่อไหร่ ตั้งราคาตามร้านข้างๆ หรือคิดแค่ค่าวัตถุดิบ แล้วไม่รู้ว่าขายหนึ่งชิ้นได้กำไรจริงเท่าไหร่

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือนักบัญชีที่ช่วยร้านเล็กคิดต้นทุน อธิบายเหมือนคุยกับเจ้าของร้านที่ไม่เคยเรียนบัญชี

ข้อมูลร้าน:
- สินค้า/บริการ: [ระบุ]
- ราคาขาย: [ตัวเลข]
- ค่าของ/วัตถุดิบต่อชิ้น: [ตัวเลข หรือแจกแจงเป็นรายการ]
- ค่าใช้จ่ายประจำต่อเดือน: [ค่าเช่า / ค่าคน / ค่าน้ำไฟ / ค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์ม / อื่นๆ]
- ขายได้กี่ชิ้นต่อเดือน: [ตัวเลข]

งาน:
1. คิดต้นทุนจริงต่อชิ้น = ค่าของ + ค่าใช้จ่ายประจำที่หารเฉลี่ยลงแต่ละชิ้น แสดงวิธีคิดทุกบรรทัด
2. บอกกำไรจริงต่อชิ้น และเป็นกี่ % ของราคาขาย
3. ลิสต์ค่าใช้จ่ายที่ร้านแบบนี้มักลืมนับ 5 อย่าง แล้วถามฉันว่าร้านฉันมีตัวไหนบ้าง
4. ทำตารางว่าถ้าขายได้น้อยลง 20% หรือมากขึ้น 20% กำไรต่อชิ้นเปลี่ยนเป็นเท่าไหร่

เงื่อนไข:
- แสดงการบวกลบคูณหารทุกขั้น ให้ฉันเช็คเองได้
- ห้ามใส่ตัวเลขที่ฉันไม่ได้ให้ ถ้าขาดตัวไหนให้ถามก่อนคำนวณ

ตัวอย่างการกรอก เคส A / ชามละ 50 / วัตถุดิบ 22 บาทต่อชาม / ค่าเช่า 15,000 ค่าคน 12,000 น้ำไฟแก๊ส 4,000 / ขาย 2,080 ชามต่อเดือน

ตัวอย่างผลลัพธ์ ค่าใช้จ่ายประจำ 31,000 ÷ 2,080 = 14.9 บาทต่อชาม → ต้นทุนจริง 36.9 บาท กำไร 13.1 บาท (26%) / ขายลด 20% (1,664 ชาม) กำไรเหลือ 9.4 / ขายเพิ่ม 20% (2,496 ชาม) กำไรขึ้นเป็น 15.6 / ค่าที่มักลืม เช่น ค่าแรงตัวเอง ถุง ช้อน ของเสียทิ้ง

TIP เกือบทุกร้านลืมใส่ค่าแรงตัวเอง แล้วก็ดีใจว่ามีกำไร ใส่เข้าไปซะ ถ้าใส่แล้วติดลบ ร้านนี้ไม่ได้ทำกำไรครับ มันแค่จ้างคุณทำงานฟรี

8 ตั้งราคาขายจากต้นทุน

ใช้เมื่อไหร่ มีสินค้าใหม่ยังไม่รู้จะตั้งเท่าไหร่ หรือราคาเดิมขายดีแต่ไม่เหลือกำไร

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนช่วยร้านเล็กตั้งราคา ที่คิดจากต้นทุนก่อน แล้วค่อยดูตลาด

ข้อมูล:
- สินค้า: [ระบุ]
- ต้นทุนจริงต่อชิ้น รวมค่าประจำแล้ว (ถ้ายังไม่มี ทำข้อ 7 ก่อน): [ตัวเลข]
- ค่าธรรมเนียม / ค่าส่ง / ค่าแพ็กต่อชิ้น (ถ้ามี): [ตัวเลข หรือ %]
- ราคาคู่แข่ง 2-3 เจ้า: [ตัวเลข]
- กำไรที่อยากได้ต่อชิ้น หรือ %: [ระบุ]
- ลูกค้าเลือกเราเพราะอะไร: [ระบุ]

งาน:
1. คำนวณราคาขั้นต่ำที่ไม่ขาดทุน และราคาที่ได้กำไรตามที่อยาก แสดงวิธีคิด
2. วางราคาเราเทียบคู่แข่ง: ถูกกว่า / เท่า / แพงกว่า แต่ละทางต้องมีอะไรรองรับ
3. เสนอ 3 ราคาให้เลือก พร้อมข้อดีข้อเสีย
4. อธิบายความต่างระหว่าง "บวกเพิ่ม 30% จากต้นทุน" กับ "กำไร 30% ของราคาขาย" ด้วยตัวเลขของฉัน

เงื่อนไข:
- ห้ามแนะนำให้ขายต่ำกว่าต้นทุนเพื่อดึงลูกค้า เว้นแต่ฉันบอกว่ามีแผนชัด
- แสดงการคำนวณทุกขั้น

ตัวอย่างการกรอก เคส B / ต้นทุนจริง 150 บาท / ค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์ม 12% ของราคาขาย (ตัวเลขสมมติ ให้เช็คของแพลตฟอร์มตัวเอง) / คู่แข่ง 259, 290, 350 / อยากได้กำไร 30% ของราคาขาย

ตัวอย่างผลลัพธ์ ราคาไม่ขาดทุน 171 บาท (150 ÷ 0.88) / ราคาที่ได้กำไร 30% = 259 บาท (150 ÷ 0.58) / ถ้าใช้สูตร "บวก 30% จากต้นทุน" จะได้ 195 บาท แต่หักค่าธรรมเนียมแล้วกำไรจริงเหลือ 21.6 บาท (11%) / 3 ราคาให้เลือก 259 / 290 / 320

TIP "บวกไป 30%" กับ "กำไร 30%" ไม่ใช่เรื่องเดียวกัน ร้านที่สับสนสองคำนี้ ทำงานเหนื่อยฟรีมาทั้งปีโดยไม่รู้ตัว

9 จุดคุ้มทุน: ต้องขายวันละเท่าไหร่

ใช้เมื่อไหร่ อยากรู้ว่าต้องขายวันละกี่ชิ้นถึงไม่ขาดทุน ก่อนเปิดร้าน หรือตอนยอดตก

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนช่วยคิดเลขให้เจ้าของร้าน อธิบายแบบไม่ใช้ศัพท์บัญชี

ข้อมูล:
- ราคาขายเฉลี่ยต่อชิ้น/ต่อบิล: [ตัวเลข]
- ต้นทุนของต่อชิ้น (ของที่จ่ายเพิ่มตามจำนวนที่ขาย): [ตัวเลข]
- ค่าใช้จ่ายประจำต่อเดือน (ต้องจ่ายแม้ขายไม่ได้): [ตัวเลข]
- เปิดกี่วันต่อเดือน: [ตัวเลข]
- เงินเดือนที่อยากจ่ายให้ตัวเอง: [ตัวเลข]
- ขายได้จริงตอนนี้วันละ: [ตัวเลข]

งาน:
1. คำนวณเงินที่เหลือต่อชิ้นหลังหักค่าของ
2. คำนวณจำนวนที่ต้องขายต่อเดือนและต่อวัน เพื่อ (ก) ไม่ขาดทุน (ข) จ่ายเงินเดือนตัวเองได้
3. เทียบกับยอดจริง ขาดหรือเกินกี่ชิ้นต่อวัน
4. บอก 3 ทางลดจุดคุ้มทุน (ลดค่าประจำ / เพิ่มราคา / ลดค่าของ) แต่ละทางลดได้กี่ชิ้นต่อวัน

เงื่อนไข:
- แสดงสูตรและตัวเลขทุกขั้น

ตัวอย่างการกรอก เคส A / 50 บาท / วัตถุดิบ 22 / ค่าประจำ 31,000 / 26 วัน / เงินเดือนตัวเอง 15,000 / ขายจริงวันละ 80

ตัวอย่างผลลัพธ์ เหลือชามละ 28 บาท / ไม่ขาดทุนที่วันละ 43 ชาม (31,000 ÷ 28 ÷ 26) / จ่ายเงินเดือนตัวเองได้ที่วันละ 64 ชาม (46,000 ÷ 28 ÷ 26) / ตอนนี้เกินอยู่วันละ 16 ชาม / ถ้าขึ้นเป็น 55 บาท จุดนี้ลดเหลือวันละ 54 ชาม

TIP ใส่เงินเดือนตัวเองเข้าไปด้วยเสมอ ถ้าไม่ใส่ จุดคุ้มทุนที่ได้คือจุดที่คุณทำงานฟรีอย่างมีความสุข

10 ขายบนแพลตฟอร์ม หักแล้วเหลือเท่าไหร่

ใช้เมื่อไหร่ ขาย Shopee / Lazada / TikTok Shop ยอดดูดี แต่เงินเข้าบัญชีน้อยกว่าที่คิด

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนช่วยร้านออนไลน์เช็คเงินที่เหลือจริงหลังแพลตฟอร์มหัก

ข้อมูล:
- แพลตฟอร์ม: [ระบุ]
- ราคาที่ลูกค้าจ่ายจริง (หลังส่วนลด): [ตัวเลข]
- ต้นทุนสินค้าต่อชิ้น: [ตัวเลข]
- ค่าธรรมเนียมทุกตัวที่ถูกหัก: [ก็อปจากหน้ารายละเอียดคำสั่งซื้อ หรือรายงานการเงินของแพลตฟอร์ม]
- ค่าแพ็ก ค่าส่งที่เราออกเอง: [ตัวเลข]
- ค่าแอด / ค่าคอมนายหน้า (affiliate) ต่อออเดอร์: [ตัวเลข]
- กำไรต่อชิ้นที่อยากได้: [ตัวเลข]

งาน:
1. ทำตารางจากราคาขาย ไล่หักทีละรายการ จนเหลือเงินเข้ากระเป๋าจริงต่อชิ้น
2. บอกว่าแต่ละรายการกินกี่ % ของราคาขาย
3. บอก 2 รายการที่กินกำไรมากที่สุด และวิธีคุม
4. คำนวณราคาขั้นต่ำบนแพลตฟอร์มนี้ที่ยังได้กำไรตามที่ต้องการ

เงื่อนไข:
- ใช้เฉพาะค่าธรรมเนียมที่ฉันวางให้ ห้ามใช้อัตราจากความจำ เพราะแพลตฟอร์มเปลี่ยนบ่อย
- ถ้าข้อมูลไม่ครบ ให้บอกว่าต้องไปดูหน้าไหน

ตัวอย่างการกรอก เคส B / TikTok Shop / 290 / ต้นทุน 120 / ค่าธรรมเนียมจากหน้าออเดอร์รวม 38 / แพ็ก 8 / ค่าคอมนายหน้า 10% = 29

ตัวอย่างผลลัพธ์ เหลือเข้ากระเป๋า 95 บาทต่อตัว (290 − 38 − 8 − 29 − 120) / ค่าธรรมเนียม แพ็ก ค่าคอม รวม 75 บาท = 26% ของราคาขาย / ตัวที่กินมากสุด = ค่าธรรมเนียมกับค่าคอม

TIP ยอดในแอปเป็นตัวเลขที่ทำให้ดีใจ เงินในบัญชีเป็นตัวเลขที่จ่ายค่าเช่าได้ ดูอันหลังครับ

11 จะขึ้นราคาดีไหม และบอกลูกค้ายังไง

ใช้เมื่อไหร่ ต้นทุนขึ้น แต่กลัวขึ้นราคาแล้วลูกค้าหนี

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือที่ปรึกษาที่ช่วยร้านเล็กขึ้นราคา โดยเสียลูกค้าน้อยที่สุด

ข้อมูล:
- สินค้า ราคาเดิม: [ระบุ]
- ต้นทุนเดิม / ต้นทุนใหม่: [ตัวเลข]
- ขายได้ต่อเดือน: [ตัวเลข]
- ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นขาประจำหรือขาจร: [ระบุ]
- ราคาคู่แข่ง: [ตัวเลข]

งาน:
1. คำนวณว่าถ้าไม่ขึ้นราคา กำไรต่อเดือนหายไปเท่าไหร่
2. เสนอราคาใหม่ 2-3 ระดับ แล้วคำนวณว่าถ้าลูกค้าหายไป 10% และ 20% กำไรรวมยังมากกว่าตอนก่อนต้นทุนขึ้นไหม
3. เสนอทางอื่นนอกจากขึ้นราคาตรงๆ 3 ทาง (เช่น ปรับขนาด เพิ่มตัวเลือกพิเศษ) พร้อมความเสี่ยง
4. เขียนข้อความแจ้งลูกค้า 2 แบบ (ป้ายหน้าร้าน / โพสต์เพจ) สั้น ตรง ไม่ขอโทษเกินเหตุ

เงื่อนไข:
- แสดงวิธีคิด
- ห้ามแต่งเหตุผลที่ไม่จริงในข้อความแจ้งลูกค้า

ตัวอย่างการกรอก เคส A / 50 บาท / วัตถุดิบจาก 22 เป็น 26 / 2,080 ชามต่อเดือน / ขาประจำ 70% / คู่แข่ง 50-60

ตัวอย่างผลลัพธ์ ไม่ขึ้นราคา กำไรหายเดือนละ 8,320 บาท (4 × 2,080) / ราคา 55 ถ้าลูกค้าหาย 10% กำไรต่ำกว่าเดิม / ราคา 60 ลูกค้าหาย 10% ยังได้มากกว่าเดิม แต่หาย 20% จะได้น้อยกว่า / ข้อความป้าย 2 แบบ

TIP ลูกค้าที่หนีเพราะขึ้น 5 บาท เขาเป็นลูกค้าของราคา ไม่ใช่ลูกค้าของร้านคุณ ถ้าร้านคุณมีดีแค่ถูก อันนั้นต้องไปแก้ข้อ 30

12 จัดโปรแล้วกำไรหายไปเท่าไหร่

ใช้เมื่อไหร่ กำลังจะทำโปร ลด 20% / 1 แถม 1 / ส่งฟรี แล้วไม่แน่ใจว่าคุ้มไหม

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนที่ห้ามร้านทำโปรขาดทุนโดยไม่รู้ตัว

ข้อมูล:
- สินค้า ราคาปกติ ต้นทุนต่อชิ้น (รวมค่าธรรมเนียม ค่าส่ง): [ตัวเลข]
- โปรที่จะทำ: [ระบุ]
- ขายปกติได้ต่อวัน: [ตัวเลข]
- เป้าหมายของโปร: [ล้างสต็อก / หาลูกค้าใหม่ / เพิ่มยอดต่อบิล / สู้คู่แข่ง]
- ค่าอื่นที่เพิ่มช่วงโปร (ค่าแอด ค่าส่ง): [ตัวเลข]

งาน:
1. คำนวณกำไรต่อชิ้นช่วงโปร เทียบกับปกติ
2. คำนวณว่าช่วงโปรต้องขายวันละกี่ชิ้นถึงได้กำไรรวมเท่าปกติ (กี่เท่าของยอดปกติ)
3. บอกว่าโปรนี้ตรงเป้าหมายไหม ถ้าไม่ เสนอโปรแบบอื่น 3 แบบที่ตรงกว่าและเสียกำไรน้อยกว่า
4. เตือนความเสี่ยงหลังจบโปร

เงื่อนไข:
- แสดงตัวเลขทุกขั้น
- ถ้าโปรนี้ขาดทุนทุกชิ้น ให้บอกตรงๆ

ตัวอย่างการกรอก เคส B / 290 / ต้นทุนรวมทุกอย่าง 195 / ลด 20% / ปกติวันละ 30 ตัว / เป้า = เพิ่มยอด

ตัวอย่างผลลัพธ์ กำไรต่อตัวจาก 95 เหลือ 37 บาท / ต้องขายวันละ 77 ตัว (2.6 เท่าของปกติ) ถึงได้กำไรเท่าเดิม / เสนอแทน เช่น ซื้อ 2 ตัวลด 50 บาท ได้กำไร 140 ต่อบิล เทียบกับ 74 ถ้าลด 20%

TIP ลด 20% ไม่ได้แปลว่าเสียกำไร 20% นะครับ ในตัวอย่างนี้กำไรหายไป 61% ลองคิดดูว่าจะต้องเหนื่อยเพิ่มอีกกี่เท่า

13 ตั้งราคาแพ็กเกจ 3 ระดับ

ใช้เมื่อไหร่ ขายของหรือบริการที่เลือกได้หลายแบบ แล้วลูกค้าเลือกแต่ถูกสุด

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนช่วยจัดแพ็กเกจราคา ให้ลูกค้าเลือกง่าย และร้านได้กำไรขึ้น

ข้อมูล:
- สินค้า/บริการหลัก ราคา ต้นทุน: [ระบุ]
- ของเสริมที่มีหรือทำได้ พร้อมต้นทุน: [ลิสต์]
- ลูกค้ามีกี่แบบ แต่ละแบบต้องการอะไร: [ระบุ]
- ตอนนี้ลูกค้าส่วนใหญ่ซื้อแบบไหน: [ระบุ]

งาน:
1. จัด 3 แพ็กเกจ (เล็ก / กลาง / ใหญ่) ระบุของในแต่ละแพ็ก ราคา และกำไรต่อแพ็ก
2. ตั้งชื่อแพ็กให้บอกว่าเหมาะกับใคร ไม่ใช่แค่ S M L
3. ออกแบบให้แพ็กกลางคุ้มที่สุดในสายตาลูกค้า โดยไม่หลอก อธิบายว่าทำยังไง
4. เขียนข้อความอธิบายแพ็กที่ใช้ตอบแชทหรือติดหน้าร้านได้เลย

เงื่อนไข:
- ทุกแพ็กต้องมีกำไร แสดงการคำนวณ
- ห้ามใส่ของที่ร้านทำไม่ได้จริง

ตัวอย่างการกรอก เคส C / ล้าง 600 ต้นทุน 250 / ของเสริม: เติมน้ำยา (ต้นทุน 300) ล้างคอยล์ร้อน (80) สเปรย์ฆ่าเชื้อ (30) / ลูกค้าส่วนใหญ่ล้างอย่างเดียว

ตัวอย่างผลลัพธ์ "ล้างตามรอบ" 600 กำไร 350 / "บ้านมีเด็ก คนแพ้ง่าย" 850 ล้าง + คอยล์ร้อน + ฆ่าเชื้อ กำไร 490 / "แอร์ไม่เย็น" 1,500 ล้าง + เติมน้ำยา + เช็คระบบ กำไร 950

TIP ลูกค้าเลือกถูกสุดไม่ได้แปลว่างกเสมอไป บ่อยครั้งเขาแค่ไม่รู้ว่าแพ็กอื่นต่างกันยังไง ตั้งชื่อแพ็กให้บอกปัญหา แล้วเขาจะเลือกเอง

14 เทียบคู่แข่งด้วย 4P: เราแพ้ตรงไหน ชนะตรงไหน

ใช้เมื่อไหร่ ยอดขายนิ่งหรือตก ลูกค้าไปร้านอื่น แต่ไม่รู้ว่าแพ้เขาเรื่องสินค้า ราคา ที่ตั้ง หรือการโปรโมท

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

```
คุณคือนักวิเคราะห์การตลาดที่ช่วยร้านเล็กเทียบคู่แข่ง ด้วย 4P
(สินค้า / ราคา / ช่องทางขาย / การโปรโมท)

ร้านของฉัน:
- สินค้า (ขายอะไร จุดเด่น): [ระบุ]
- ราคา: [ตัวเลข]
- ช่องทางขาย (ที่ตั้ง เวลาเปิด ขายออนไลน์ไหม ส่งไหม): [ระบุ]
- การโปรโมท (เพจ แอด รีวิว โปร บัตรสะสม): [ระบุ]

คู่แข่ง 2-3 เจ้า (ใส่ 4P ของแต่ละเจ้าเท่าที่รู้):
- เจ้าที่ 1: [ชื่อ / สินค้า / ราคา / ช่องทาง / การโปรโมท]
- เจ้าที่ 2: [ชื่อ / สินค้า / ราคา / ช่องทาง / การโปรโมท]
- เจ้าที่ 3: [ถ้ามี]

งาน:
1. ทำตาราง 4P เทียบทุกเจ้า แถวละ 1 P
2. แต่ละ P บอกว่าเรา ชนะ / เสมอ / แพ้ พร้อมเหตุผลสั้นๆ
3. สรุปจุดเด่น 3 ข้อ และจุดด้อย 3 ข้อของเรา เรียงจากที่กระทบยอดขายมากที่สุด
4. บอก P ตัวเดียวที่ควรแก้ก่อน และสิ่งที่ทำได้ภายใน 30 วัน 2 อย่าง พร้อมกับดัก
5. บอก P ที่ไม่ควรไปสู้ เพราะเราแพ้แน่ หรือสู้แล้วไม่คุ้ม

เงื่อนไข:
- ใช้เฉพาะข้อมูลที่ฉันให้ ห้ามแต่งข้อมูลคู่แข่ง
- ช่องไหนฉันไม่รู้ ให้บอกว่าต้องไปเช็คยังไง (ลองซื้อ อ่านรีวิว ไปนั่งดูหน้าร้าน)
- ห้ามแนะนำให้ลดราคาเป็นทางแก้แรก
```

ตัวอย่างการกรอก เคส A / เคี่ยวน้ำซุปเองทุกเช้า สั่งไม่ใส่ผงชูรสได้ / ชามละ 50 / ห้องแถวกลางซอย เปิด 7 โมงถึงบ่าย 3 ไม่ทำเดลิเวอรี / มีเพจแต่ไม่ค่อยโพสต์ / คู่แข่ง 1: ปากซอย ชามละ 45 เมนูเยอะ มีที่จอดรถ ขายในแอปเดลิเวอรี รีวิวใน Google เยอะ / คู่แข่ง 2: ชามละ 55 ลูกชิ้นทำเอง เปิดถึง 2 ทุ่ม แจกบัตรสะสม 10 ชามฟรี 1

ตัวอย่างผลลัพธ์ ตาราง 4P / สินค้า = ชนะ (น้ำซุปเคี่ยวเอง) / ราคา = เสมอ (อยู่กลางระหว่าง 45 กับ 55) / ช่องทาง = แพ้ทั้งสองเจ้า (ปิดบ่าย 3 ไม่มีเดลิเวอรี) / โปรโมท = แพ้ (ไม่มีรีวิว ไม่มีบัตรสะสม) / แก้ก่อน = การโปรโมท เช่น ขอรีวิว Google จากลูกค้าประจำ + โพสต์คลิปเคี่ยวซุปตอนเช้า (กับดัก: ถ้าคนมาเพิ่มช่วงเที่ยง ครัวคนเดียวอาจรับไม่ทัน) / ไม่ควรสู้ = ราคา ลดเหลือ 45 กำไรหายเกือบครึ่ง

TIP ร้านส่วนใหญ่คิดว่าแพ้เพราะราคา เลยลดราคา ทั้งที่จริงแพ้เพราะลูกค้าหาร้านไม่เจอ หรือร้านปิดตอนเขาหิว ดูให้ครบ 4 ตัวก่อนแตะราคา

หมวด 3

เงินสดและบัญชี

15 วางแผนเงินสด 3 เดือนข้างหน้า

ใช้เมื่อไหร่ กำไรบนกระดาษ แต่เงินช็อตบ่อย หรือรู้ว่าเดือนหน้ามีก้อนใหญ่ต้องจ่าย

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนช่วยร้านเล็กวางแผนเงินสด ให้รู้ล่วงหน้าว่าสัปดาห์ไหนเงินจะไม่พอ

ข้อมูล:
- เงินสดที่มีตอนนี้ (ทุกบัญชีของร้าน): [ตัวเลข]
- เงินสำรองขั้นต่ำที่อยากมีติดร้านเสมอ: [ตัวเลข]
- รายรับที่คาดว่าจะเข้า 3 เดือนข้างหน้า แยกรายเดือน: [ตัวเลข]
- เงินที่ลูกค้าค้างจ่าย และวันที่น่าจะได้: [ระบุ]
- รายจ่ายประจำต่อเดือน: [ตัวเลข]
- รายจ่ายก้อนพิเศษที่รู้ล่วงหน้า (ภาษี ซ่อม สต็อกเทศกาล): [ระบุ + สัปดาห์ไหน]

งาน:
1. ตารางเงินสดรายสัปดาห์ 12 สัปดาห์: เงินต้นสัปดาห์ / เข้า / ออก / เหลือปลายสัปดาห์
2. ชี้สัปดาห์ที่เงินติดลบ หรือต่ำกว่าเงินสำรองขั้นต่ำ
3. เสนอวิธีแก้ก่อนถึงสัปดาห์นั้น เรียงจากเสียน้อยไปเสียมาก (เลื่อนจ่าย ตามเงินลูกค้า ลดสต็อก หาเงินเพิ่ม)
4. ทำฉากแย่: ถ้ารายรับต่ำกว่าคาด 20% ตารางเปลี่ยนยังไง

เงื่อนไข:
- ใช้เฉพาะตัวเลขที่ให้
- ถ้ารายรับที่คาดดูสูงเกินจริงเทียบกับที่ผ่านมา ให้ทัก

ตัวอย่างการกรอก เคส C / เงินสด 45,000 / สำรองขั้นต่ำ 20,000 / รายรับคาดเดือนละ 90,000 / ค่าประจำเดือนละ 70,000 / ก้อนพิเศษ = ซื้อน้ำยาสต็อกหน้าร้อน 60,000 สัปดาห์ที่ 6

ตัวอย่างผลลัพธ์ สัปดาห์ที่ 6 เงินเหลือราว 13,000 ต่ำกว่าสำรองที่ตั้งไว้ / ทางแก้อันดับแรก = แบ่งซื้อน้ำยาเป็น 2 รอบ / ฉากแย่: สัปดาห์ที่ 6 ติดลบ

TIP ร้านไม่ได้เจ๊งตอนขาดทุนนะครับ ร้านเจ๊งตอนเงินสดหมด สองอย่างนี้ไม่ได้มาพร้อมกันเสมอไป

16 สต็อกจมเท่าไหร่ ควรเคลียร์ตัวไหน

ใช้เมื่อไหร่ ของเต็มห้อง แต่เงินในบัญชีไม่มี

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนช่วยร้านจัดการสต็อก ที่มองสต็อกเป็นเงินสดที่ติดอยู่บนชั้น

ข้อมูล (วางเป็นตาราง):
[ชื่อสินค้า | คงเหลือ | ต้นทุนต่อชิ้น | ขายได้ต่อเดือน (3 เดือนล่าสุด) | ซื้อเข้ามาเมื่อไหร่]

งาน:
1. คำนวณเงินที่จมในสต็อก ทั้งหมดและรายตัว
2. คำนวณว่าแต่ละตัวต้องใช้กี่เดือนกว่าจะขายหมด ด้วยความเร็วตอนนี้
3. แบ่ง 3 กลุ่ม: ขายดีสั่งเพิ่มได้ / ช้าต้องเร่ง / จมต้องเคลียร์ เรียงตามเงินที่จม
4. กลุ่มจม เสนอวิธีเคลียร์ 3 แบบ (จับคู่ขาย / ลดราคา / ขายยกล็อต) พร้อมเงินที่น่าจะได้คืน
5. ตั้งกฎสั่งของรอบหน้า: สินค้าแบบไหนสั่งได้ไม่เกินกี่เดือนของยอดขาย

เงื่อนไข:
- คิดจากตัวเลขที่ให้เท่านั้น
- ตัวไหนมียอดขายแค่เดือนเดียว ให้บอกว่าข้อมูลน้อยเกินจะสรุป

ตัวอย่างการกรอก เคส B / เสื้อ 18 รายการ / ต้นทุนตัวละ 100–140

ตัวอย่างผลลัพธ์ เงินจมรวม 210,000 / 5 รายการต้องใช้เกิน 12 เดือนกว่าจะหมด คิดเป็นเงิน 74,000 / เสนอจับสีที่ขายช้าคู่กับสีขายดีเป็นเซต 2 ตัว

TIP ของที่ขายไม่ออกไม่ได้มีค่าเท่าราคาที่ซื้อมานะครับ มันมีค่าเท่าที่มีคนยอมจ่ายวันนี้ และยิ่งเก็บนาน ค่ามันยิ่งลด

17 ตามลูกค้าค้างจ่าย แบบไม่เสียลูกค้า

ใช้เมื่อไหร่ ลูกค้าเลยกำหนดจ่ายแล้ว แต่เกรงใจไม่กล้าทวง

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนที่ตามเงินลูกค้าได้ โดยลูกค้ายังอยากใช้บริการต่อ

ข้อมูล:
- ลูกค้าคือใคร ซื้อกับเรามานานแค่ไหน: [ระบุ]
- ยอดค้าง เลยกำหนดมากี่วัน: [ระบุ]
- เคยทวงไปแล้วยังไง ลูกค้าตอบว่าอะไร: [ระบุ]
- ช่องทาง: [LINE / โทร / อีเมล]
- สิ่งที่ยอมได้: [ผ่อน / เลื่อนได้กี่วัน / ไม่ได้เลย]

งาน:
1. ข้อความทวง 4 ขั้น: เตือนสุภาพ / ขอวันที่ชัด / แจ้งผลถ้าไม่จ่าย / ขั้นสุดท้าย พร้อมระยะห่างแต่ละขั้น
2. สคริปต์โทร 1 ชุด รวมคำตอบเมื่อลูกค้าบอก "ยังไม่มี" "รอลูกค้าจ่ายก่อน" "เดี๋ยวโอนให้"
3. สัญญาณว่าลูกค้ารายนี้มีแนวโน้มจะไม่จ่าย
4. กฎเครดิตใหม่ 4 ข้อ กันรอบหน้า

เงื่อนไข:
- ห้ามข่มขู่ ห้ามประจาน ห้ามใช้ถ้อยคำที่อาจผิดกฎหมายทวงหนี้
- ถ้าต้องดำเนินการทางกฎหมาย ให้บอกว่าควรปรึกษาทนาย

ตัวอย่างการกรอก เคส C / หอพักจ้างล้างแอร์ 20 ห้อง ยอด 12,000 เลยกำหนด 35 วัน / ทวงทาง LINE 1 ครั้ง ตอบว่า "อาทิตย์หน้า" แล้วเงียบ

ตัวอย่างผลลัพธ์ ข้อความขั้นที่ 2 ขอวันโอนที่แน่นอน แนบใบแจ้งหนี้ใหม่ / สคริปต์รับคำว่า "อาทิตย์หน้า" ด้วยการถามวันที่ / กฎใหม่ = งานเกิน 10 เครื่องเก็บมัดจำ 30%

TIP ทวงเงินเป็นเรื่องปกติของธุรกิจ ไม่ใช่เรื่องเสียมารยาท ที่เสียมารยาทคือคนที่ใช้ของคุณแล้วไม่จ่ายนั่นแหละ

18 สรุปรายรับรายจ่ายเดือนนี้ให้อ่านรู้เรื่อง

ใช้เมื่อไหร่ จดไว้ทั้งเดือน แต่ไม่เคยเอามาอ่านว่ามันบอกอะไร

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือนักบัญชีที่สรุปตัวเลขให้เจ้าของร้านอ่านจบใน 2 นาที

ข้อมูล:
- รายการรายรับรายจ่ายทั้งเดือน: [วาง หรือก็อปจากไฟล์ / แอปธนาคาร]
- เดือนก่อน: [รายรับรวม รายจ่ายรวม ถ้ามี]

งาน:
1. สรุป 3 บรรทัด: รายรับ / รายจ่าย / เหลือ เทียบเดือนก่อน
2. จัดรายจ่ายเป็นหมวด ทำตาราง พร้อม % ของรายรับ
3. ชี้ 3 เรื่องที่ต้องดู (โตผิดปกติ / ไม่เคยมี / จ่ายซ้ำ)
4. ถาม 3 คำถามที่ฉันควรตอบตัวเองก่อนสิ้นเดือนหน้า

เงื่อนไข:
- ห้ามแต่งรายการที่ไม่มี
- รายการไหนอ่านไม่ออกว่าเป็นค่าอะไร ให้แยกไว้หมวด "ต้องถาม"

ตัวอย่างการกรอก เคส A / รายการจากสมุด 62 บรรทัด / เดือนก่อน รายรับ 98,000 รายจ่าย 82,000

ตัวอย่างผลลัพธ์ รายรับ 104,000 รายจ่าย 91,000 เหลือ 13,000 (เดือนก่อน 16,000) / ค่าวัตถุดิบขึ้นจาก 42% เป็น 46% ของรายรับ / ค่าซ่อมตู้แช่ 2 ครั้ง / คำถาม เช่น "เดือนนี้ซื้อของแห้งล็อตใหญ่ เดือนหน้าจะซื้อน้อยลงไหม"

TIP ทำเดือนละครั้ง วันเดียวกันทุกเดือน 15 นาทีพอ ถ้ายังไม่มีที่จด ใช้ตารางรายรับรายจ่ายฟรีที่ **smehack.com** ได้เลย

19 เตรียมคำถามก่อนกู้ / ลงเงินเพิ่ม

ใช้เมื่อไหร่ กำลังจะกู้แบงก์ ยืมเงิน หรือเอาเงินเก็บก้อนสุดท้ายลงร้าน

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

```
คุณคือที่ปรึกษาที่ช่วยเจ้าของร้านคิดให้ครบ ก่อนเอาเงินก้อนใหม่ลงธุรกิจ
บอกฉันด้วยว่าคุณไม่ใช่ที่ปรึกษาการเงินที่มีใบอนุญาต

ข้อมูล:
- จะเอาเงินไปทำอะไร: [ระบุ]
- จำนวนเงิน แหล่งเงิน (แบงก์ / ญาติ / เงินเก็บ / บัตร): [ระบุ]
- ดอกเบี้ยและระยะผ่อนที่ได้รับเสนอ: [ระบุ]
- กำไรจริงต่อเดือน 6 เดือนล่าสุด: [ตัวเลข]
- ถ้าเงินก้อนนี้หาย จะกระทบชีวิตยังไง: [ระบุ]

งาน:
1. คำนวณค่างวดต่อเดือน เทียบกับกำไรจริง เหลือเท่าไหร่
2. คำนวณว่าเงินที่ลงไป ต้องสร้างกำไรเพิ่มเดือนละเท่าไหร่ถึงคุ้มค่างวด
3. ลิสต์ 10 คำถามที่ต้องถามธนาคารหรือคนให้ยืมก่อนเซ็น
4. บอก 3 สัญญาณว่า "ยังไม่ควรกู้"

เงื่อนไข:
- ห้ามตัดสินแทนฉันว่าควรกู้หรือไม่ ให้ตัวเลขและคำถาม ฉันตัดสินเอง
- ถ้าดอกเบี้ยไม่ชัด (ต่อปี? ลดต้นลดดอก?) ให้ถามก่อนคำนวณ
```

ตัวอย่างการกรอก เคส B / ซื้อเครื่องสกรีนเสื้อ 150,000 / กู้แบงก์ 7% ต่อปี ลดต้นลดดอก 3 ปี / กำไรจริงเดือนละ 35,000

ตัวอย่างผลลัพธ์ ค่างวดประมาณ 4,630 บาทต่อเดือน เหลือกำไร 30,370 / เครื่องต้องช่วยเพิ่มกำไรอย่างน้อยเดือนละ 4,630 ถึงไม่ขาดทุนจากการกู้ / คำถามเช่น ค่าธรรมเนียมปิดก่อนกำหนด ต้องมีคนค้ำไหม

TIP กู้มาซื้อเครื่องที่ทำเงิน กับกู้มาอุดร้านที่ขาดทุนทุกเดือน คนละเรื่องกันเลยครับ อันหลังคือจ่ายดอกเบี้ยเพื่อให้เจ๊งช้าลง

หมวด 4

เข้าใจลูกค้า

20 ลูกค้าจริงของร้านเราคือใคร

ใช้เมื่อไหร่ ถ้าถามว่าลูกค้าเป็นใคร แล้วตอบว่า "ก็ทุกคนแหละ"

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือนักวิจัยลูกค้าที่ทำงานกับร้านเล็ก ซึ่งไม่มีงบทำวิจัย

ข้อมูล:
- ขายอะไร ราคาเท่าไหร่ ขายที่ไหน: [ระบุ]
- ลูกค้าที่ซื้อบ่อยที่สุด เขาเป็นใคร (อายุ อาชีพ มาตอนไหน ซื้ออะไร): [เท่าที่รู้]
- คำถามที่ลูกค้าถามบ่อย: [ระบุ]
- ลูกค้าเคยบอกว่าเลือกเราเพราะอะไร: [ระบุ]

งาน:
1. จัดลูกค้าเป็น 2–3 กลุ่ม ตั้งชื่อแต่ละกลุ่มให้จำง่าย
2. แต่ละกลุ่ม: ซื้อเพราะอะไร กลัวอะไร หาข้อมูลจากไหน พูดจาแบบไหน
3. กลุ่มไหนทำเงินให้ร้านมากสุด กลุ่มไหนกินแรงแต่ทำเงินน้อย
4. แยกให้ชัดว่าข้อไหนมาจากข้อมูลที่ฉันให้ ข้อไหนเป็นการเดา พร้อมวิธีเช็คแบบไม่เสียเงิน

เงื่อนไข:
- ห้ามสร้างภาพลูกค้าสวยหรูจากจินตนาการ
- ข้อมูลน้อย ให้บอกว่าต้องไปเก็บอะไรเพิ่ม

ตัวอย่างการกรอก เคส A / ลูกค้าประจำ = พนักงานออฟฟิศช่วงเที่ยง, วินมอเตอร์ไซค์ช่วงบ่าย, ครอบครัววันเสาร์ / ถามบ่อย = "มีเส้นเล็กไหม" "ห่อกลับได้ไหม"

ตัวอย่างผลลัพธ์ 3 กลุ่ม เช่น "เที่ยงเร่งรีบ" ต้องได้ภายใน 5 นาที / ทำเงินมากสุด = ครอบครัววันเสาร์ สั่งหลายชาม / ต้องเช็ค = ลูกค้าเที่ยงอยากสั่งล่วงหน้าทาง LINE ไหม ลองติดป้าย 2 สัปดาห์

TIP ร้านที่ขายให้ "ทุกคน" ไม่ได้ขายให้ใครเลยครับ เพราะทุกคนมีร้านในใจอยู่แล้ว

21 อ่านรีวิว / คอมเมนต์ แล้วหาว่าลูกค้าบ่นอะไร

ใช้เมื่อไหร่ มีรีวิวหรือคอมเมนต์เป็นร้อย ไม่มีเวลาอ่านทีละอัน

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนอ่านรีวิวแทนเจ้าของร้าน และสรุปให้เอาไปแก้ได้จริง

ร้านขายอะไร: [ระบุ]
รีวิว / คอมเมนต์ / แชท: [วางทั้งหมด ลบชื่อลูกค้าออกก่อน]

งาน:
1. จัดกลุ่มเรื่องที่ลูกค้าพูด เรียงตามจำนวนครั้ง บอกจำนวนทุกกลุ่ม
2. แยก 4 กอง: ชม / บ่น / ถาม / อยากได้แต่ร้านยังไม่มี
3. ยกคำพูดลูกค้าจริงกลุ่มละ 2 ประโยค ไม่แก้ภาษา
4. ลิสต์คำที่ลูกค้าใช้ซ้ำๆ เวลาชมหรือบ่น 5 คำ
5. สรุป 3 อย่างที่ต้องแก้ที่ตัวสินค้า/บริการ และ 3 อย่างที่ควรเอาไปพูดในโพสต์หรือแอด

เงื่อนไข:
- อ้างจากข้อมูลที่ให้เท่านั้น
- กลุ่มไหนพบน้อยกว่า 3 ครั้ง ให้บอกว่ายังเป็นสัญญาณอ่อน

ตัวอย่างการกรอก เคส B / รีวิว Shopee 120 รีวิว

ตัวอย่างผลลัพธ์ กลุ่มใหญ่สุด "ผ้าไม่หนา ไม่ร้อน" 38 ครั้ง / บ่น "ไซส์เล็กกว่าตาราง" 17 ครั้ง / คำที่ใช้ซ้ำ "ใส่แล้วไม่ย้วย" / ต้องแก้ = ตารางไซส์ / ควรเอาไปพูด = ผ้าไม่ร้อน

TIP คำที่ลูกค้าใช้เอง ดีกว่าคำที่คุณคิดเองแทบทุกครั้ง เอาไปเขียนหัวโพสต์ในข้อ **32** ได้เลย

22 ทำไมคนถามแล้วไม่ซื้อ

ใช้เมื่อไหร่ แชทเข้าเยอะ ถามราคาเสร็จหายเงียบ

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือผู้จัดการฝ่ายขายที่ชอบอ่านแชทที่ปิดไม่ได้

ข้อมูล:
- ขายอะไร ราคา: [ระบุ]
- แชทที่ลูกค้าถามแล้วไม่ซื้อ: [วาง 10-20 แชท ลบชื่อ/เบอร์ลูกค้าก่อน]
- แชทที่ปิดได้: [วาง 3-5 แชท ถ้ามี]

งาน:
1. หาจุดที่ลูกค้าเงียบไปในแต่ละแชท เดาเหตุผล และบอกว่ามั่นใจแค่ไหน
2. จัดกลุ่มเหตุผล: ราคา / ไม่ชัดว่าเหมาะกับเขา / ตอบช้า / ขั้นตอนยุ่ง / แค่ถามเล่น
3. เทียบกับแชทที่ปิดได้ ว่าเราพูดอะไรต่างกัน
4. แก้ 3 จุดในวิธีตอบแชท พร้อมตัวอย่างข้อความใหม่

เงื่อนไข:
- แยกให้ชัดว่าอันไหนเห็นจากแชท อันไหนเดา
- ห้ามสรุปว่า "ลูกค้าไม่มีเงิน" ถ้าในแชทไม่มีหลักฐาน

ตัวอย่างการกรอก เคส C / 15 แชทที่เงียบ / 5 แชทที่ปิดได้

ตัวอย่างผลลัพธ์ 9 ใน 15 แชทเงียบหลังได้ราคาเปล่าๆ ไม่มีคำอธิบายว่าได้อะไร / แชทที่ปิดได้ ร้านถามอาการแอร์ก่อนบอกราคา / ข้อความใหม่: ถามอาการ 1 คำถาม แล้วบอกราคาพร้อมสิ่งที่รวมอยู่

TIP ลบชื่อและเบอร์ลูกค้าก่อนวางให้ AI ทุกครั้งนะครับ ข้อมูลลูกค้าไม่ใช่ของเรา

23 คำถามที่ควรถามลูกค้าประจำ

ใช้เมื่อไหร่ อยากรู้ว่าลูกค้าคิดยังไงจริงๆ แต่ถามทีไรได้แต่ "ดีครับ อร่อยค่ะ"

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือนักสัมภาษณ์ลูกค้า ที่ถามเรื่องที่เขาเคยทำจริง ไม่ถามความเห็นลอยๆ

ข้อมูล:
- ร้านขายอะไร: [ระบุ]
- สิ่งที่อยากรู้: [2-3 เรื่อง]
- จะถามใคร: [ลูกค้าประจำ / ลูกค้าที่หายไป / คนที่ถามแล้วไม่ซื้อ]
- ถามทางไหน มีเวลากี่นาที: [คุยหน้าร้าน / โทร / แชท]

งาน:
1. เขียน 7 คำถาม เรียงจากง่ายไปลึก เป็นภาษาพูด
2. ทุกข้อถามสิ่งที่เขาเคยทำ เช่น "ครั้งล่าสุดที่..." ไม่ใช่ "คิดว่า..." หรือ "ถ้ามี...จะซื้อไหม"
3. ประโยคเปิดที่ทำให้เขาพูดตรง ไม่ตอบเอาใจ
4. ลิสต์ 5 คำถามที่ห้ามถาม พร้อมเหตุผล
5. วิธีจับว่าเขาตอบเอาใจ และถามต่อยังไง

เงื่อนไข:
- แต่ละข้อตอบได้ใน 1-2 นาที
- ห้ามมีคำถามขายของแฝง

ตัวอย่างการกรอก เคส A / อยากรู้ว่าทำไมเสาร์อาทิตย์คนน้อยลง / ถามลูกค้าประจำช่วงเที่ยง / คุยหน้าร้าน 3 นาที

ตัวอย่างผลลัพธ์ คำถามเช่น "เสาร์อาทิตย์ล่าสุด กินมื้อเที่ยงที่ไหนครับ" แทน "ทำไมไม่มาวันหยุด" / คำถามห้ามถาม: "ถ้าลดราคาจะมาบ่อยขึ้นไหม" เพราะทุกคนตอบว่ามา แต่ไม่มีใครมา

TIP ถามเรื่องที่ทำไปแล้ว ลูกค้าโกหกยาก ถามเรื่องอนาคต ลูกค้าใจดีกับคุณเกินไป

24 ทำไมลูกค้าไม่กลับมาซื้อซ้ำ

ใช้เมื่อไหร่ ลูกค้าใหม่มาเรื่อยๆ แต่ไม่ค่อยเห็นหน้าเดิม ต้องหาคนใหม่ตลอด

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือที่ปรึกษาเรื่องลูกค้าซื้อซ้ำสำหรับร้านเล็ก

ข้อมูล:
- ขายอะไร ลูกค้าควรกลับมาทุกกี่วัน/กี่เดือน: [ระบุ]
- สัดส่วนลูกค้าซ้ำตอนนี้ (ถ้ารู้ หรือเดา): [ระบุ]
- หลังขายเสร็จ เราทำอะไรกับลูกค้าบ้าง: [ระบุ]
- มีช่องทางติดต่อลูกค้าเก่าไหม: [LINE / เบอร์ / ไม่มี]
- คำบ่นหรือรีวิวที่พอบอกเหตุผล: [ระบุ]

งาน:
1. เหตุผลที่เป็นไปได้ 6 ข้อ บอกว่าข้อไหนมีหลักฐานจากข้อมูลที่ให้ ข้อไหนต้องไปเช็ค
2. ไล่ดูหลังการขายว่าช่วงไหนร้านหายไปจากชีวิตลูกค้า
3. 5 วิธีให้ลูกค้ากลับมา ที่ร้านเล็กทำได้คนเดียว เรียงตามผลที่น่าจะได้
4. ข้อความทักลูกค้าเก่า 1 ข้อความ ที่ไม่ใช่แค่ส่งโปร

เงื่อนไข:
- ห้ามแนะนำระบบสมาชิกราคาแพง
- ห้ามสรุปเหตุผลโดยไม่มีหลักฐาน

ตัวอย่างการกรอก เคส C / ควรล้างแอร์ทุก 6 เดือน / ลูกค้าซ้ำน่าจะไม่ถึง 20% / ล้างเสร็จก็จบ / มีเบอร์ลูกค้าในสมุด

ตัวอย่างผลลัพธ์ เหตุผลที่มีหลักฐาน = ร้านไม่เคยเตือน ลูกค้าลืมว่าครบรอบ และไม่มีเบอร์ช่างติดมือ / วิธีแรก = ติดสติกเกอร์เบอร์ร้าน + วันที่ล้างครั้งถัดไปไว้ที่ตัวแอร์ / ข้อความเตือนครบ 6 เดือน

TIP หลายครั้งลูกค้าไม่ได้หนีไปไหน เขาแค่ลืม แล้วร้านที่ทำให้เขานึกออกก่อนก็ได้งานไป

หมวด 5

ขายและปิดการขาย

25 สคริปต์ตอบแชท "ราคาเท่าไหร่ครับ"

ใช้เมื่อไหร่ ลูกค้าทักมาคำเดียว "ราคา?" แล้วเราตอบตัวเลขไปเฉยๆ

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือแอดมินเพจที่ปิดการขายเก่ง ตอบเร็ว สั้น เป็นกันเอง

ข้อมูล:
- ขายอะไร มีกี่แบบ ราคาเท่าไหร่: [ระบุ]
- สิ่งที่รวมอยู่ในราคา: [ระบุ]
- ลูกค้ามักถามอะไรต่อหลังรู้ราคา: [ระบุ]
- ช่องทาง: [Facebook / LINE / IG / TikTok]
- อยากให้ลูกค้าทำอะไรต่อ: [โอน / นัดวัน / มาหน้าร้าน]

งาน:
1. ข้อความตอบแรก 3 แบบ บอกราคา + ถามกลับ 1 คำถามให้คุยต่อ
2. ลำดับแชท 5 ข้อความ ตั้งแต่ตอบราคาจนลูกค้าตัดสินใจ
3. คำตอบสั้นสำหรับคำถามที่ตามมาบ่อย 6 ข้อ
4. ข้อความตามลูกค้าที่อ่านแล้วเงียบ 1 ครั้ง บอกว่าส่งหลังกี่ชั่วโมง

เงื่อนไข:
- ข้อความละไม่เกิน 3 บรรทัด ห้ามส่งก้อนยาว
- ตามได้แค่ 1 ครั้ง

ตัวอย่างการกรอก เคส C / ล้าง 600 / รวมถอดแผงล้าง ฉีดน้ำแรงดัน รับประกันน้ำหยด 30 วัน / ลูกค้าถามต่อ = มาได้วันไหน / LINE / อยากให้นัดวัน

ตัวอย่างผลลัพธ์ ข้อความแรก เช่น "ล้างเครื่องละ 600 ครับ ถอดแผงล้างทั้งตัว รับประกันน้ำหยด 30 วัน ที่บ้านมีกี่เครื่องครับ" / ลำดับจนนัดวัน / ข้อความตามหลัง 24 ชั่วโมง

TIP ตอบตัวเลขเปล่าๆ เท่ากับเชิญลูกค้าไปเทียบกับร้านที่ถูกกว่า ใส่สิ่งที่เขาได้ไปด้วยทุกครั้ง แล้วจบด้วยคำถาม

26 ตอบลูกค้าที่บอกว่า "แพง"

ใช้เมื่อไหร่ ลูกค้าทักมาถามราคา พอบอกไปก็ "แพงจัง เจ้าอื่นถูกกว่า" แล้วเรารีบลดให้ทุกครั้ง

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนขายที่ปิดการขายเก่ง โดยไม่ลดราคาและไม่กดดันลูกค้า

ข้อมูล:
- ฉันขาย: [สินค้า/บริการ]
- ราคาของฉัน: [ตัวเลข]
- ราคาเจ้าอื่นที่ลูกค้าเอามาเทียบ: [ตัวเลข ถ้ารู้]
- สิ่งที่ลูกค้าได้จากฉันแต่เจ้าอื่นไม่ได้: [เช่น รับประกัน ความเร็ว ของแถม]
- ลูกค้าพิมพ์ว่าอะไร: [วางข้อความจริง]
- ช่องทาง: [แชท Facebook / LINE / หน้าร้าน / โทร]

งาน:
1. บอกว่าคำว่า "แพง" ของลูกค้าคนนี้ น่าจะแปลว่าอะไรได้บ้าง 3 แบบ
2. เขียนคำตอบ 3 แบบ ตามความหมายแต่ละแบบ ไม่เกิน 4 บรรทัด ภาษาแชทจริง
3. บอกว่าเมื่อไหร่ควรปล่อยลูกค้าคนนี้ไป และพิมพ์ปิดยังไงให้เขากลับมาได้
4. ถ้าจะยอมจริงๆ เสนอ 3 อย่างที่ให้แทนการลดราคา

เงื่อนไข:
- ห้ามว่าร้านอื่น
- ห้ามอ้างว่าของจะหมดหรือโปรจะหมดถ้าไม่จริง
- ห้ามเขียนแบบสคริปต์คนขายประกัน

ตัวอย่างการกรอก เคส C / ล้างแอร์ 600 บาทต่อเครื่อง / เจ้าอื่น 400 / ได้เพิ่ม = ถอดแผงล้าง ฉีดน้ำแรงดัน รับประกันน้ำหยด 30 วัน / ลูกค้าพิมพ์ "ทำไมแพงจัง ในกลุ่มบอก 400" / LINE

ตัวอย่างผลลัพธ์ 3 ความหมาย (ไม่รู้ว่าต่างกันตรงไหน / งบไม่พอจริง / ต่อราคาเป็นนิสัย) / คำตอบ 3 แบบ เช่น บอกว่าราคา 400 มักเป็นล้างแบบไม่ถอดแผง แล้วถามกลับว่าแอร์ตอนนี้มีน้ำหยดไหม / แทนการลดราคา เช่น ล้าง 2 เครื่องขึ้นไปเช็คน้ำยาให้ฟรี

TIP ทุกครั้งที่ลดราคาเพราะคำว่าแพง คุณกำลังสอนลูกค้าว่าราคาจริงของคุณคือราคาหลังต่อ แล้วคนที่จ่ายเต็มก็กลายเป็นคนโง่ไปซะงั้น ใช้ข้อนี้คู่กับข้อ 22 จะรู้ว่าเขาติดอะไรจริงๆ

27 ใบเสนอราคาที่อ่านแล้วอยากตกลง

ใช้เมื่อไหร่ งานบริการ / ขายส่ง ที่ต้องส่งใบเสนอราคา แล้วลูกค้าเทียบแต่ตัวเลขบรรทัดสุดท้าย

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนเขียนใบเสนอราคา ที่ทำให้ลูกค้าเห็นว่าได้อะไร ไม่ใช่เห็นแค่ราคารวม

ข้อมูล:
- ลูกค้าคือใคร ต้องการอะไร ปัญหาเขาคืออะไร: [ระบุ]
- งาน/สินค้าที่เสนอ แยกรายการ ราคา: [ระบุ]
- สิ่งที่รวมอยู่แต่ลูกค้ามักไม่รู้ (รับประกัน ค่าเดินทาง เก็บงาน): [ระบุ]
- เงื่อนไข: [มัดจำ ระยะเวลา ยืนราคากี่วัน]
- คู่แข่งที่ลูกค้าน่าจะเทียบ: [ถ้ารู้]

งาน:
1. หัวใบเสนอราคา 2-3 บรรทัด สรุปปัญหาลูกค้าและสิ่งที่งานนี้แก้
2. จัดรายการให้อ่านง่าย มีคำอธิบายสั้นใต้รายการที่ลูกค้ามักสงสัย
3. เสนอ 2-3 ทางเลือก (ถ้าเหมาะ) และบอกว่าเราแนะนำทางไหน เพราะอะไร
4. เงื่อนไขชัดๆ ไม่ใช้ภาษากฎหมาย
5. ข้อความส่งใบเสนอราคาทางแชท/อีเมล 1 ข้อความ และข้อความตามผลหลัง 3 วัน

เงื่อนไข:
- ห้ามซ่อนค่าใช้จ่ายไว้ในตัวเล็ก
- ห้ามสัญญาเกินที่ทำได้

ตัวอย่างการกรอก เคส C / หอพัก 20 ห้อง อยากล้างแอร์ก่อนหน้าร้อน / 600 ต่อเครื่อง รวม 12,000 / รับประกัน 30 วัน เสร็จใน 2 วัน / มัดจำ 30% ยืนราคา 15 วัน

ตัวอย่างผลลัพธ์ หัวใบพูดถึงห้องที่แอร์น้ำหยดช่วงหน้าร้อน / 2 ทางเลือก: ล้าง 20 เครื่อง 12,000 หรือ ล้าง + เช็คน้ำยาทุกเครื่อง 14,000 พร้อมคำแนะนำ / ข้อความตามผล

TIP ทำใบเสนอราคาเป็นไฟล์ได้ฟรีที่ **smehack.com** แต่ไฟล์สวยแค่ไหนก็ช่วยไม่ได้ ถ้าลูกค้าอ่านจบแล้วยังไม่รู้ว่าทำไมต้องจ่ายเท่านี้

28 ขายเพิ่มให้ลูกค้าเดิม แบบไม่ยัดเยียด

ใช้เมื่อไหร่ อยากเพิ่มยอดต่อบิลโดยไม่ต้องหาลูกค้าใหม่

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนช่วยร้านเล็กขายเพิ่ม แบบที่ลูกค้าขอบคุณ ไม่ใช่รำคาญ

ข้อมูล:
- สินค้าทั้งหมด ราคา ต้นทุน: [ลิสต์]
- ลูกค้ามักซื้ออะไรเป็นอย่างแรก: [ระบุ]
- ยอดต่อบิลเฉลี่ยตอนนี้: [ตัวเลข]
- จุดที่เจอลูกค้า: [หน้าร้าน / แชท / หลังส่งของ / ตอนนัดงาน]

งาน:
1. จับคู่ "ซื้อ X แล้วควรเสนอ Y" 5 คู่ พร้อมเหตุผลจากมุมลูกค้า
2. บอกจังหวะที่ควรเสนอ และจังหวะที่ห้ามเสนอ
3. ประโยคเสนอขายคู่ละ 1 ประโยค ภาษาพูด
4. คำนวณว่าถ้า 1 ใน 5 ของลูกค้ารับข้อเสนอ ยอดต่อบิลเฉลี่ยขึ้นเท่าไหร่

เงื่อนไข:
- ตัดคู่ที่ลูกค้าไม่ได้ประโยชน์จริงออก
- แสดงวิธีคิด

ตัวอย่างการกรอก เคส A / ก๋วยเตี๋ยว 50 เพิ่มลูกชิ้น 15 ชาเย็น 20 เกี๊ยวทอด 30 / บิลเฉลี่ย 70 / หน้าร้าน

ตัวอย่างผลลัพธ์ คู่ เช่น โต๊ะที่มากัน 3 คนขึ้นไป เสนอเกี๊ยวทอดไว้แบ่งกัน / ห้ามเสนอตอนคิวยาว / ถ้า 1 ใน 5 โต๊ะรับเกี๊ยวทอด บิลเฉลี่ยขึ้น 6 บาท เป็น 76 (30 ÷ 5)

TIP ข้อเสนอที่ดีฟังเหมือนคำแนะนำ ข้อเสนอที่แย่ฟังเหมือนพนักงานโดนเป้า

29 ตอบรีวิวแย่ / ลูกค้าโวยในเพจ

ใช้เมื่อไหร่ มีรีวิว 1 ดาว หรือคอมเมนต์โวยในเพจ แล้วมือสั่นอยากตอบกลับแรงๆ

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนดูแลเพจที่ผ่านดราม่ามาเยอะ ใจเย็น และไม่ปัดความรับผิดชอบ

ข้อมูล:
- ร้านขายอะไร: [ระบุ]
- ข้อความ/รีวิวของลูกค้า: [วางตามจริง]
- เกิดอะไรขึ้นจริงจากฝั่งร้าน: [เล่าตามจริง รวมส่วนที่ร้านพลาด]
- สิ่งที่ร้านชดเชยได้: [ระบุ]

งาน:
1. บอกว่าเรื่องนี้ ร้านผิด / ลูกค้าเข้าใจผิด / ผิดทั้งคู่ พร้อมเหตุผล
2. คำตอบสาธารณะ 2 แบบ ไม่เกิน 5 บรรทัด
3. ข้อความทักส่วนตัวต่อจากนั้น 1 ข้อความ
4. เรื่องนี้ชี้ปัญหาอะไรในร้าน ที่ต้องแก้ไม่ให้เกิดซ้ำ

เงื่อนไข:
- ห้ามโทษลูกค้า ห้ามขอโทษแบบ "ขออภัยหากทำให้ไม่พอใจ"
- ห้ามแนะนำให้ลบรีวิวหรือคอมเมนต์ที่มีมูล
- ถ้าเกี่ยวกับความปลอดภัยหรือสุขภาพ ให้บอกว่าต้องรีบจัดการ และอาจต้องปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ

ตัวอย่างการกรอก เคส B / รีวิว 1 ดาว "สั่งไซส์ L ได้ M มา ทักไปไม่มีใครตอบ 3 วัน" / ร้านส่งผิดจริง แอดมินลาป่วย / ชดเชยได้ = เปลี่ยนไซส์ส่งฟรี + โค้ดลด

ตัวอย่างผลลัพธ์ สรุปว่าร้านผิด 2 จุด / คำตอบที่ยอมรับตรงๆ ว่าส่งผิดและตอบช้า แล้วบอกว่าจะเปลี่ยนให้ภายในกี่วัน / ปัญหาที่ต้องแก้ = ไม่มีคนตอบแชทแทนเวลาแอดมินหยุด

TIP คนที่อ่านคำตอบรีวิว ไม่ใช่ลูกค้าคนนั้นหรอกครับ คือคนอีกร้อยคนที่กำลังตัดสินใจว่าจะซื้อร้านคุณไหม ตอบให้คนกลุ่มนั้นดู

หมวด 6

การตลาดและคอนเทนต์

30 ร้านเราต่างจากร้านข้างๆ ตรงไหน (จุดขาย 1 ประโยค)

ใช้เมื่อไหร่ มีคนถามว่าร้านคุณต่างยังไง แล้วคุณตอบว่า "ของดี บริการดี"

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนช่วยหาจุดขายให้ร้านเล็ก ที่เกลียดคำว่า คุณภาพดี บริการดี ราคาย่อมเยา

ข้อมูล:
- ขายอะไร ราคา ขายที่ไหน: [ระบุ]
- คู่แข่งที่ลูกค้าเทียบกับเรา และราคาเขา: [ระบุ]
- สิ่งที่เราทำแต่คู่แข่งไม่ทำ (แม้ดูเล็กน้อย): [ระบุ]
- สิ่งที่เราไม่ทำ และไม่คิดจะทำ: [ระบุ]
- ลูกค้าชมเรื่องอะไรบ่อยที่สุด: [ระบุ]

งาน:
1. จุดขาย 5 แบบ ประโยคละไม่เกิน 15 คำ แต่ละแบบเน้นคนละเรื่อง
2. ทดสอบทุกประโยค: คู่แข่งพูดประโยคนี้ได้ไหม ถ้าได้ แปลว่ายังไม่ใช่จุดขาย
3. เลือก 1 ประโยคที่ดีที่สุด และบอกว่าต้องมีหลักฐานอะไรให้ลูกค้าเชื่อ
4. บอก 5 ที่ที่ต้องเอาประโยคนี้ไปใช้ (ป้าย หน้าเพจ ข้อความตอบแชท ฯลฯ)

เงื่อนไข:
- ห้ามใช้คำว่า คุณภาพ ใส่ใจ ครบวงจร มืออาชีพ ราคาย่อมเยา

ตัวอย่างการกรอก เคส A / คู่แข่ง 2 ร้านในซอย ชามละ 45 กับ 55 / เคี่ยวน้ำซุปเองทุกเช้า สั่งไม่ใส่ผงชูรสได้ / ไม่ทำเดลิเวอรี / ลูกค้าชมว่าน้ำซุปไม่หนักท้อง

ตัวอย่างผลลัพธ์ ประโยคที่ผ่าน เช่น "น้ำซุปเคี่ยวเช้านี้ สั่งไม่ใส่ผงชูรสได้ทุกชาม" / ประโยคที่ตก เช่น "อร่อย สะอาด" เพราะร้านไหนก็พูดได้ / หลักฐาน = คลิปตอนเคี่ยวซุปตอนเช้า

TIP ถ้าคิดไม่ออกเลยว่าต่างกันตรงไหน อันนั้นไม่ใช่ปัญหาการตลาดแล้วครับ อันนั้นปัญหาร้าน กลับไปข้อ 1

31 คิดหัวข้อโพสต์ 30 วัน

ใช้เมื่อไหร่ นั่งคิดทุกวันว่าวันนี้โพสต์อะไรดี สุดท้ายโพสต์รูปสินค้ากับราคา

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

```
คุณคือคนวางแผนคอนเทนต์ให้ร้านเล็กที่มีคนทำคนเดียว

ข้อมูล:
- ร้านขายอะไร ลูกค้าคือใคร: [ระบุ]
- จุดขายของร้าน: [จากข้อ 30]
- ช่องทาง และโพสต์ได้สัปดาห์ละกี่ครั้งจริงๆ: [ระบุ]
- เรื่องที่เรารู้ดีกว่าลูกค้า: [ระบุ]
- เทศกาล / วันสำคัญเดือนนี้: [ระบุ]

งาน:
1. แบ่งเรื่องที่จะโพสต์เป็น 4 หมวด พร้อม % ของแต่ละหมวด (ขายตรงไม่เกิน 20%)
2. ตารางโพสต์ทั้งเดือน: วันที่ | หมวด | หัวข้อ | ประโยคเปิด | รูปแบบ (รูป / คลิป / ข้อความ) | ต้องเตรียมอะไร
3. จับโพสต์ที่ต้องถ่ายไว้วันเดียวกัน ให้ถ่ายรอบเดียวได้หลายโพสต์
4. เลือก 3 โพสต์ที่น่าจะดีที่สุด เก็บไว้ทำแอด

เงื่อนไข:
- จำนวนโพสต์ห้ามเกินที่ฉันบอกว่าทำได้
- หัวข้อต้องเจาะจง ห้ามแบบ "เคล็ดลับดีๆ"
```

ตัวอย่างการกรอก เคส C / คนมีบ้าน มีคอนโด / Facebook + TikTok สัปดาห์ละ 3 / รู้ดีกว่า = แอร์เสียเพราะอะไร / เดือนนี้เข้าหน้าร้อน

ตัวอย่างผลลัพธ์ 4 หมวด เช่น "แอร์เป็นแบบนี้แปลว่าอะไร" 35% / ตาราง 13 โพสต์ / วันถ่ายรวม 2 วัน / 3 โพสต์เด่น เช่น "แอร์มีน้ำหยด เกิดจาก 3 อย่างนี้"

TIP โพสต์สัปดาห์ละ 3 ทุกสัปดาห์ ดีกว่าโพสต์ทุกวัน 10 วันแล้วหายทั้งเดือน ตั้งเท่าที่ทำไหวจริง ไม่ใช่เท่าที่อยากทำ

32 แคปชั่น Facebook ที่คนหยุดอ่าน

ใช้เมื่อไหร่ โพสต์แล้วคนเลื่อนผ่าน ไม่มีใครกดอ่านต่อ

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

```
คุณคือคนเขียนแคปชั่นเพจไทย ที่รู้ว่าคนเห็นแค่ 2 บรรทัดแรก

ข้อมูล:
- เรื่องที่จะโพสต์: [ระบุ]
- อยากให้คนอ่านแล้วทำอะไร: [ทักแชท / แชร์ / คอมเมนต์ / กดลิงก์]
- ลูกค้าคือใคร: [ระบุ]
- รูปหรือคลิปที่ใช้: [อธิบาย]
- ภาษาแบบที่ร้านใช้: [เป็นกันเอง / สุภาพ / ขำๆ]

งาน:
1. แคปชั่น 3 แบบ: เล่าเรื่อง / ให้ความรู้เป็นข้อ / ชวนเถียง
2. ทุกแบบ 2 บรรทัดแรกต้องทำให้คนกด "ดูเพิ่มเติม"
3. ยาว 80–150 คำ ย่อหน้าละไม่เกิน 3 บรรทัด
4. ปิดด้วยสิ่งที่ให้ทำ 1 อย่าง ที่ทำได้ในแอปเลย
5. บอกว่าแบบไหนเหมาะกับเป้าหมายที่สุด เพราะอะไร

เงื่อนไข:
- อีโมจิไม่เกิน 3 ตัว
- ห้ามเปิดด้วย "สวัสดีค่ะ" หรือ "วันนี้ร้านเรามี"
- ห้ามโม้เกินจริง
```

ตัวอย่างการกรอก เคส B / เสื้อผ้าไม่ร้อน ใส่ทำงานได้ / อยากให้ทักแชท / ผู้หญิงทำงานออฟฟิศ / รูปเสื้อ 3 สี / เป็นกันเอง

ตัวอย่างผลลัพธ์ แบบเล่าเรื่องเปิดด้วย "เดินจากรถไฟฟ้ามาออฟฟิศ 10 นาที เสื้อก็ติดหลังแล้ว" / แบบชวนเถียง "เสื้อทำงานสีดำ ร้อนกว่าสีขาวจริงไหม" / แนะนำแบบเล่าเรื่อง เพราะเหมาะกับการให้คนทักแชท

TIP เขียน 2 บรรทัดแรกให้ดีก่อน ที่เหลือค่อยว่ากัน เพราะคนส่วนใหญ่ไม่ได้อ่านเกินนั้นอยู่แล้ว

33 สคริปต์คลิปสั้น 30 วินาที ถ่ายด้วยมือถือ

ใช้เมื่อไหร่ อยากทำคลิป TikTok / Reels แต่ถือมือถือแล้วไม่รู้จะพูดอะไร

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนเขียนบทคลิปสั้น ให้เจ้าของร้านที่ไม่เคยถ่ายคลิปมาก่อน

ข้อมูล:
- เรื่องที่จะพูด: [1 เรื่องเท่านั้น]
- ใครพูด หรือไม่มีคนพูด (ใช้ตัวหนังสือบนจอ): [ระบุ]
- ถ่ายที่ไหน มีอะไรให้ถ่าย: [ระบุ]
- อยากให้คนดูทำอะไรต่อ: [ระบุ]

งาน:
1. Hook 3 วินาทีแรก 3 แบบให้เลือก
2. บทเป็นตาราง: วินาที | พูดว่าอะไร | ภาพที่เห็น | ตัวหนังสือบนจอ
3. โครง: 0-3 hook / 3-20 เนื้อหา 2-3 จังหวะ / 20-27 สรุป / 27-30 บอกให้ทำอะไรต่อ
4. ประมาณว่าพูดจริงใช้กี่วินาที ถ้าเกินให้ตัด
5. ลิสต์ช็อตที่ต้องถ่าย เรียงตามสถานที่ ให้ถ่ายรวดเดียวจบ

เงื่อนไข:
- บทพูดต้องเป็นภาษาพูดจริง อ่านออกเสียงแล้วไม่เขิน
- ตัวหนังสือบนจอห้ามซ้ำกับที่พูดคำต่อคำ
- ห้ามเปิดด้วย "สวัสดีครับ วันนี้จะมา..."

ตัวอย่างการกรอก เคส C / แอร์ไม่เย็น เช็คเองก่อนเรียกช่าง 2 อย่าง / ช่างพูดเอง / ถ่ายหน้าแอร์ / อยากให้ทัก LINE

ตัวอย่างผลลัพธ์ Hook เช่น "แอร์ไม่เย็น อย่าเพิ่งเรียกช่าง เช็ค 2 อย่างนี้ก่อน" / บท 30 วินาที มีช็อตถอดฟิลเตอร์ให้ดู / ลิสต์ช็อต 6 ช็อต ถ่ายในห้องเดียว

TIP คลิปแบบ "อย่าเพิ่งเรียกช่าง" ฟังดูเหมือนช่างทุบหม้อข้าวตัวเอง แต่คนที่เช็คแล้วไม่หาย เขาจะเรียกใครล่ะ? ก็คนที่สอนเขาไงครับ

34 Hook 3 วินาทีแรก 10 แบบ

ใช้เมื่อไหร่ คลิปดี แต่คนปัดผ่านตั้งแต่วินาทีแรก

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนทำคลิปสั้นยอดวิวดีในไทย ถนัดประโยคเปิดที่ทำให้คนหยุด

ข้อมูล:
- คลิปพูดเรื่องอะไร: [ระบุ]
- คนดูเป้าหมายคือใคร กำลังเจอปัญหาอะไร: [ระบุ]
- โทนของร้าน: [ระบุ]

งาน:
1. Hook 10 แบบ แบ่ง 5 แนว แนวละ 2: ชี้ปัญหาที่เขาเจอ / ค้านสิ่งที่เขาเชื่อ / ให้อยากรู้ต่อ / บอกผลลัพธ์ก่อน / เรียกเฉพาะคนที่ใช่
2. ตาราง: hook | แนว | ทำไมคนหยุด | ภาพที่ควรเห็นพร้อมกัน
3. เลือก 3 แบบให้ถ่ายเทสต์ด้วยเนื้อคลิปเดียวกัน บอกว่าแต่ละอันเทสต์อะไร

เงื่อนไข:
- ไม่เกิน 12 คำ พูดจบใน 3 วินาที
- ห้ามสัญญาเกินจริง
- ห้ามขึ้นต้นด้วย "รู้หรือไม่"

ตัวอย่างการกรอก เคส B / วิธีเลือกไซส์เสื้อออนไลน์ไม่ให้พลาด / คนที่ซื้อแล้วได้ไซส์ผิดบ่อย / เป็นกันเอง

ตัวอย่างผลลัพธ์ เช่น "ซื้อเสื้อออนไลน์ทีไรได้ไซส์ผิด เพราะวัดแบบนี้" / "อย่าดูไซส์ S M L ดูตัวเลขนี้แทน" / 3 แบบที่แนะนำเทสต์

TIP ถ่ายเนื้อคลิปครั้งเดียว เปลี่ยนแค่ 3 วินาทีแรก 3 แบบ แล้วดูว่าอันไหนคนดูจนจบเยอะสุด นี่คือวิธีรู้ใจลูกค้าที่ถูกที่สุดแล้ว

35 เปลี่ยนรีวิวลูกค้าเป็นคอนเทนต์

ใช้เมื่อไหร่ มีรีวิวดีๆ เยอะ แต่โพสต์ได้แค่แคปหน้าจอแปะไว้

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนทำคอนเทนต์ ที่เปลี่ยนเสียงลูกค้าเป็นโพสต์ที่คนเชื่อ

ข้อมูล:
- รีวิว/ข้อความลูกค้า: [วาง 5-10 อัน ลบชื่อออก หรือขออนุญาตก่อน]
- สินค้า/บริการ: [ระบุ]
- ช่องทาง: [ระบุ]

งาน:
1. เลือก 3 รีวิวที่มีรายละเอียดจริง (ก่อน-หลัง เวลา ตัวเลข) ไม่ใช่แค่ "ดีมาก"
2. แต่ละอัน แปลงเป็น 3 แบบ: โพสต์เล่าเรื่อง / คลิปสั้น 20 วินาที / รูป 1 ภาพพร้อมข้อความบนรูป
3. บอกว่าต้องขออะไรเพิ่มจากลูกค้าคนนั้น (รูป ผลลัพธ์ อนุญาตใช้ชื่อ)
4. ข้อความขออนุญาตลูกค้า 1 ข้อความ

เงื่อนไข:
- ห้ามแต่งเติมสิ่งที่ลูกค้าไม่ได้พูด
- ห้ามใช้ชื่อหรือรูปลูกค้าโดยไม่ขออนุญาต

ตัวอย่างการกรอก เคส C / 8 รีวิวจาก LINE / Facebook + TikTok

ตัวอย่างผลลัพธ์ รีวิวที่เลือก เช่น "ล้างแล้วค่าไฟเดือนนี้ลดลง" (ต้องขอดูบิลก่อน-หลังจากลูกค้า) / โพสต์เล่าเรื่องจากรีวิวนั้น / ข้อความขออนุญาต

TIP รีวิวที่เขียนว่า "ดีมากค่ะ" ใช้ทำอะไรไม่ได้ครับ รีวิวที่ดีบอกว่าดีเพราะอะไร ถ้ายังไม่มี กลับไปข้อ 23 ถามลูกค้าให้ได้รายละเอียดก่อน

36 ตั้งชื่อร้าน / ชื่อสินค้า / ชื่อโปร

ใช้เมื่อไหร่ ต้องตั้งชื่อ แล้วคิดได้แต่ชื่อที่ซ้ำคนอื่น

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนตั้งชื่อ ที่เข้าใจทั้งการตลาดและการออกเสียงภาษาไทย

ข้อมูล:
- ตั้งชื่ออะไร: [ร้าน / สินค้า / เมนู / โปร]
- มันคืออะไร เพื่อใคร: [ระบุ]
- อยากให้รู้สึกแบบไหน 3 คำ: [ระบุ]
- ภาษา: [ไทย / อังกฤษ / ผสม]
- ข้อจำกัด: [ความยาว ต้องเข้ากับชื่อเดิม ฯลฯ]

งาน:
1. เสนอ 15 ชื่อ แบ่ง 3 แนว: บอกตรงๆ ว่าคืออะไร / จำง่ายติดหู / มีความหมายแฝง
2. ตาราง: ชื่อ | แนว | ความหมาย | ออกเสียงง่ายไหม | ความเสี่ยง (ความหมายไม่ดี / ซ้ำ / พิมพ์ยาก)
3. คัด 3 ชื่อ พร้อมเหตุผล
4. ลิสต์สิ่งที่ต้องเช็คก่อนใช้จริง

เงื่อนไข:
- ห้ามยืนยันว่าชื่อไหนว่างหรือจดได้ ให้บอกให้ฉันไปเช็คเอง (ชื่อเพจ โดเมน เครื่องหมายการค้า)

ตัวอย่างการกรอก เคส A / ชื่อเมนูชามพิเศษ 70 บาท / อิ่ม จัดเต็ม คุ้ม / ไทย / ไม่เกิน 3 พยางค์

ตัวอย่างผลลัพธ์ 15 ชื่อ / 3 ชื่อที่คัด พร้อมเตือนว่าชื่อหนึ่งพ้องกับเมนูดังของร้านอื่น / สิ่งที่ต้องเช็ค

TIP ชื่อที่ดีคือชื่อที่ลูกค้าตะโกนสั่งได้ โดยไม่ต้องชี้ที่ป้าย

หมวด 7

ยิงแอด

37 งบน้อย ควรยิงแอดไหม ยิงอะไร

ใช้เมื่อไหร่ มีงบเดือนละไม่กี่พัน ไม่แน่ใจว่าควรยิงแอดหรือเก็บเงินไว้

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนดูแลแอดให้ร้านเล็ก ที่กล้าบอกว่า "ยังไม่ต้องยิง"

ข้อมูล:
- ขายอะไร ราคา กำไรต่อชิ้น: [ระบุ]
- ขายที่ไหน ลูกค้าอยู่ในรัศมีแค่ไหน: [หน้าร้าน / ทั่วประเทศ]
- งบต่อเดือน: [ตัวเลข]
- ตอนนี้ลูกค้ามาจากไหน: [ระบุ]
- มีโพสต์/คลิปที่คนชอบอยู่แล้วไหม: [ระบุ]

งาน:
1. คำนวณว่าค่าแอดต่อ 1 ลูกค้าใหม่ จ่ายได้สูงสุดกี่บาทถึงยังมีกำไร
2. บอกตรงๆ ว่าควรยิงตอนนี้ไหม ถ้ายังไม่ควร บอกว่าต้องทำอะไรให้พร้อมก่อน
3. ถ้าควรยิง: แพลตฟอร์ม เป้าหมายแคมเปญ งบต่อวัน ระยะเวลาเทสต์ พร้อมเหตุผล
4. ตัวเลขที่ต้องดูหลังยิง 3 วัน และเกณฑ์ว่าเมื่อไหร่ควรหยุด

เงื่อนไข:
- ห้ามบอกค่าคลิกหรือราคาต่อผลลัพธ์เป็นตัวเลขแน่นอน เพราะไม่มีข้อมูลจริง ให้บอกวิธีหาตัวเลขจริงแทน
- ห้ามแนะนำงบเกินที่ฉันมี

ตัวอย่างการกรอก เคส A / ชามละ 50 เหลือ 28 หลังหักวัตถุดิบ / หน้าร้าน ลูกค้าในรัศมี 3 กม. / งบ 3,000 / ลูกค้ามาจากเดินผ่าน

ตัวอย่างผลลัพธ์ ถ้าลูกค้าใหม่มาแค่ครั้งเดียว จ่ายค่าแอดได้ไม่เกิน 28 บาท แต่ถ้าเขากลับมาเฉลี่ย 5 ครั้ง (ตัวเลขสมมติ ต้องเช็คจริง) จ่ายได้ถึง 140 / แนะนำยิงคลิปเคี่ยวซุปให้คนในรัศมี 3 กม. วันละ 100 บาท 7 วัน / ดูยอดทักแชท และถามลูกค้าใหม่ว่าเห็นจากไหน

TIP แอดไม่ได้แก้ร้านที่ขายไม่ดีนะครับ แอดแค่พาคนมาเห็นเร็วขึ้นว่าร้านขายไม่ดี ทำข้อ **30** ให้ผ่านก่อนจ่ายบาทแรก

38 เขียนข้อความแอด 3 มุม

ใช้เมื่อไหร่ จะยิงแอด แต่เขียนได้แบบเดียวคือ "โปรโมชั่นพิเศษ!"

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนเขียนข้อความแอด Facebook / TikTok ให้ร้านเล็กในไทย

ข้อมูล:
- สินค้า ราคา ข้อเสนอ: [ระบุ]
- ลูกค้าเป้าหมาย ปัญหาเขา: [ระบุ]
- จุดขาย: [จากข้อ 30]
- หลักฐาน: [รีวิว จำนวนลูกค้า ผลลัพธ์จริง]
- อยากให้คนทำอะไร: [ทักแชท / ซื้อ / มาร้าน]
- ภาพหรือคลิปที่ใช้: [อธิบาย]

งาน:
1. 3 ชุด 3 มุม: เจ็บแล้วแก้ / ลูกค้าคนอื่นยืนยัน / ให้อยากรู้
2. แต่ละชุด: ข้อความหลักไม่เกิน 80 คำ (2 บรรทัดแรกต้องหยุดคน) + พาดหัวไม่เกิน 40 ตัวอักษร + ปุ่มที่แนะนำ
3. บอกว่าชุดไหนใช้กับคนที่ไม่รู้จักร้าน ชุดไหนใช้กับคนที่เคยเห็นร้านแล้ว

เงื่อนไข:
- ห้ามการันตีผล ห้ามเกินจริง
- ห้ามพูดถึงลักษณะส่วนตัวคนอ่านตรงๆ เช่น "คุณที่อ้วน" "คุณที่เป็นหนี้" (ผิดกฎแพลตฟอร์ม)
- ห้ามแต่งตัวเลขที่ฉันไม่ได้ให้

ตัวอย่างการกรอก เคส C / ล้างแอร์ 600 จองก่อนสิ้นเดือนเช็คน้ำยาฟรี / คนมีบ้านในเขตที่ให้บริการ / รีวิว LINE 80 รีวิว / ทัก LINE / คลิปถอดแผงล้าง

ตัวอย่างผลลัพธ์ ชุดเจ็บแล้วแก้ เปิดด้วย "แอร์เปิดทั้งคืน แต่ห้องไม่เย็น" / ชุดยืนยันใช้คำพูดจากรีวิวจริง / ชุดอยากรู้ "สิ่งที่ซ่อนอยู่หลังแผงแอร์บ้านคุณ" / ชุดยืนยันเหมาะกับคนที่เคยเห็นร้าน

TIP เทสต์ 3 มุมพร้อมกัน แล้วปล่อยให้ตัวเลขเลือก ไม่ใช่คุณเลือกจากที่ชอบ เพราะคุณไม่ใช่ลูกค้าตัวเอง

39 อ่านผลแอดหลังยิง 3 วัน

ใช้เมื่อไหร่ ยิงแอดไปแล้ว เปิดหน้ารายงานมาเจอตัวเลขเต็มจอ ไม่รู้ว่าดีหรือแย่

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

```
คุณคืออ่านผลแอดให้เจ้าของร้าน แปลตัวเลขเป็นภาษาคน

ข้อมูล:
- ขายอะไร กำไรต่อชิ้น: [ระบุ]
- เป้าหมายแคมเปญที่ตั้ง: [ระบุ]
- ผลลัพธ์: [ก็อปตารางจากหน้ารายงานแอด: งบที่ใช้ การเข้าถึง ความถี่ คลิก ราคาต่อคลิก ผลลัพธ์ ราคาต่อผลลัพธ์ แยกตามแอด]
- ยอดขายจริงช่วงนั้นที่น่าจะมาจากแอด: [ตัวเลข]

งาน:
1. อธิบายแต่ละตัวเลขสั้นๆ ว่ามันบอกอะไร
2. ตอบตรงๆ: คุ้มไหม เทียบกับกำไรต่อชิ้น
3. แอดไหนดีสุด แย่สุด ต่างกันตรงไหน
4. ตอนนี้ควร ปล่อยต่อ / ปิด / แก้ อะไร อย่างละไม่เกิน 2 ข้อ
5. ตัวเลขชุดนี้ยังน้อยเกินจะสรุปเรื่องไหน

เงื่อนไข:
- ห้ามสรุปสาเหตุที่ตัวเลขไม่ได้บอก ถ้าเดาให้บอกว่าเดา
- ห้ามแนะนำให้เพิ่มงบเป็นทางแก้แรก
```

ตัวอย่างการกรอก เคส B / กำไร 95 ต่อตัว / เป้า = ยอดซื้อ / 3 วัน ใช้ไป 1,500 / 2 แอด / ขายได้ 9 ตัว

ตัวอย่างผลลัพธ์ ค่าแอดต่อตัว 167 บาท สูงกว่ากำไร 95 ขาดทุนตัวละ 72 / แอด A คลิกถูกกว่าแต่ไม่มีคนซื้อ แอด B คลิกแพงกว่าแต่ขายได้ 8 ใน 9 / ปิด A ปล่อย B ต่ออีก 3 วัน / ยังสรุปเรื่องกลุ่มคนไม่ได้ เพราะออเดอร์น้อยเกิน

TIP ราคาต่อคลิกถูกไม่ได้แปลว่าแอดดีนะครับ คลิกถูกที่ไม่มีใครซื้อ แพงที่สุดแล้ว

40 ตรวจแอดก่อนกดยิง

ใช้เมื่อไหร่ ก่อนกดเผยแพร่ ไม่อยากโดนปฏิเสธ หรือเสียเงินเพราะตั้งค่าผิด

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนตรวจแอดก่อนยิง ที่จับผิดเก่ง

ข้อมูล:
- แพลตฟอร์ม: [ระบุ]
- ประเภทสินค้า: [บางหมวดกฎเข้ม เช่น อาหารเสริม ความงาม การเงิน]
- ข้อความแอดทั้งหมด: [วาง]
- ภาพ/คลิป: [อธิบาย]
- หน้าที่คนคลิกไปเจอ: [แชท / เว็บ / ร้านค้า พร้อมอธิบายว่ามีอะไร]
- การตั้งค่า: [เป้าหมาย งบต่อวัน กลุ่มคน พื้นที่ ระยะเวลา]

งาน: ตรวจ 7 ข้อ ให้ ผ่าน / ควรแก้ / ต้องแก้ก่อนยิง พร้อมเหตุผล
1. แอดกับหน้าที่คนคลิกไปเจอ พูดเรื่องเดียวกันไหม
2. คำที่เสี่ยงผิดกฎแพลตฟอร์ม (อ้างสรรพคุณ การันตี พูดถึงลักษณะส่วนตัวคนอ่าน)
3. ข้อเสนอชัดไหม คนอ่านรู้ไหมว่าได้อะไร ราคาเท่าไหร่
4. สิ่งที่ให้ทำ ตรงกับเป้าหมายแคมเปญไหม
5. พื้นที่และกลุ่มคน ตรงกับที่ร้านส่งของ / ให้บริการได้ไหม
6. งบต่อวันกับระยะเวลา พอให้เห็นผลไหม
7. อะไรที่จะทำให้เสียเงินฟรีในวันแรก

เงื่อนไข:
- เรื่องกฎแพลตฟอร์ม บอกว่าจุดไหนเสี่ยงและทำไม แต่ให้ฉันเช็คกับหน้ากฎของแพลตฟอร์มอีกที เพราะกฎเปลี่ยนบ่อย

ตัวอย่างการกรอก เคส C / Facebook / ข้อความ "แอร์สกปรกทำให้ป่วย ล้างกับเราหายแน่นอน" / พื้นที่ทั้งประเทศ / ร้านบริการได้แค่ 2 เขต

ตัวอย่างผลลัพธ์ ต้องแก้ 2 ข้อ: "หายแน่นอน" เป็นการการันตีเรื่องสุขภาพ เสี่ยงโดนปฏิเสธ / ยิงทั้งประเทศ แต่บริการได้ 2 เขต จ่ายเงินให้คนที่จ้างไม่ได้

TIP ข้อ 5 นี่แหละที่ร้านหน้าร้านกับงานบริการพลาดบ่อยสุด ยิงแอดทั้งประเทศให้ร้านที่ไปได้ 2 เขต เท่ากับจ่ายเงินให้คนทั้งประเทศรู้ว่าจ้างคุณไม่ได้

41 แอดได้คลิก แต่ไม่มีคนซื้อ

ใช้เมื่อไหร่ คนคลิกเยอะ ทักเยอะ แต่ยอดขายไม่ขยับ

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนไล่หาว่าคนหลุดตรงไหน ระหว่างเห็นแอดจนถึงจ่ายเงิน

ข้อมูล:
- ขายอะไร ราคา: [ระบุ]
- ขั้นตอนตั้งแต่เห็นแอดจนจ่ายเงิน: [เช่น เห็นแอด → ทักแชท → ถามราคา → โอน]
- ตัวเลขแต่ละขั้นในช่วงเดียวกัน: [คนเห็น / คลิก / ทัก หรือใส่ตะกร้า / ซื้อ]
- ข้อความแอด และหน้าที่คนคลิกไปเจอ: [ระบุ]
- ตัวอย่างแชทที่ปิดไม่ได้: [3–5 แชท ลบชื่อลูกค้า]

งาน:
1. คำนวณ % ที่ผ่านแต่ละขั้น เป็นตาราง
2. ขั้นที่หลุดมากสุด และเหตุผลที่น่าจะเป็น 3 ข้อ พร้อมวิธีเช็ค
3. เช็คว่าสิ่งที่แอดสัญญา ตรงกับสิ่งที่คนเจอหลังคลิกไหม
4. การแก้ 3 อย่าง เรียงจากแก้ง่ายผลมาก

เงื่อนไข:
- ถ้าปัญหาอยู่หลังคลิก ห้ามแนะนำให้เปลี่ยนแอดก่อน
- แยกสิ่งที่ตัวเลขบอก กับสิ่งที่เดา

ตัวอย่างการกรอก เคส B / แอดพาไปร้านใน Shopee / คนเห็น 20,000 คลิก 600 ใส่ตะกร้า 90 ซื้อ 6

ตัวอย่างผลลัพธ์ คลิก 3% / ใส่ตะกร้า 15% ของคนคลิก / จ่ายเงินแค่ 6.7% ของคนใส่ตะกร้า / หลุดหนักสุดช่วงตะกร้าถึงจ่ายเงิน / เหตุผลที่น่าเป็น เช่น ค่าส่งโผล่ตอนจ่าย / เช็คโดยลองกดซื้อเองเหมือนลูกค้า

TIP คนใส่ตะกร้าแล้วไม่จ่าย ไม่ใช่คนไม่สนใจนะครับ คือคนที่สนใจแล้วเจออะไรบางอย่างตอนจ่าย ลองซื้อของร้านตัวเองดูสักครั้ง

หมวด 8

ขายออนไลน์

42 ชื่อสินค้า + รายละเอียด บน Shopee / Lazada / TikTok Shop

ใช้เมื่อไหร่ ลงสินค้าแล้วคนค้นไม่เจอ หรือเจอแล้วไม่กด

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนเขียนหน้าสินค้าในมาร์เก็ตเพลสไทย ที่รู้ว่าคนอ่านเร็วและเทียบร้านตลอด

ข้อมูล:
- สินค้า รายละเอียด ราคา: [ระบุ]
- คำที่ลูกค้าน่าจะพิมพ์ค้น: [ระบุ]
- ต่างจากร้านอื่นตรงไหน: [ระบุ]
- ข้อมูลที่ต้องมี: [ขนาด วัสดุ วิธีใช้ การรับประกัน]
- แพลตฟอร์ม: [ระบุ]

งาน:
1. ชื่อสินค้า 3 แบบ คำค้นสำคัญอยู่ต้นๆ แต่อ่านรู้เรื่อง บอกจำนวนตัวอักษร
2. รายละเอียด: 3 บรรทัดแรกตอบว่า "ใช่ของที่หาไหม" / จุดเด่น 5 ข้อสั้นๆ / ข้อมูลที่ต้องมี / คำถามบ่อย 4 ข้อ
3. ข้อความบนรูปปก 5 แบบ ไม่เกิน 6 คำ
4. สิ่งที่ห้ามเขียน สำหรับสินค้าหมวดนี้

เงื่อนไข:
- ห้ามอ้างสรรพคุณเกินจริง
- ห้ามยัดคำค้นซ้ำจนอ่านไม่รู้เรื่อง
- ให้ฉันเช็คความยาวชื่อสินค้าสูงสุดของแพลตฟอร์มเอง

ตัวอย่างการกรอก เคส B / เสื้อเชิ้ตผ้าลินินผสม 290 / คำค้น = เสื้อเชิ้ตผู้หญิง ผ้าไม่ร้อน เสื้อทำงาน / ต่าง = ไม่ต้องรีด / Shopee

ตัวอย่างผลลัพธ์ ชื่อ เช่น "เสื้อเชิ้ตผู้หญิง ผ้าลินินผสม ไม่ต้องรีด ใส่ทำงาน ไม่ร้อน" / 3 บรรทัดแรกบอกเนื้อผ้าและไซส์ / ปก "ซักแล้วใส่ ไม่ต้องรีด" / ห้ามเขียน "ไม่ยับ 100%"

TIP ชื่อสินค้าเขียนให้คนที่พิมพ์ค้น ไม่ใช่เขียนให้ตัวเองชอบ คิดก่อนว่าลูกค้าพิมพ์คำอะไร แล้วเอาคำนั้นไว้หน้าสุด

43 สคริปต์ไลฟ์ขายของ 30 นาที

ใช้เมื่อไหร่ จะไลฟ์ขายของแล้วกลัวพูดวน หรือเงียบกลางไลฟ์

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนวางบทไลฟ์ขายของ ให้ร้านเล็กที่ไลฟ์คนเดียว

ข้อมูล:
- สินค้าที่จะขาย ราคา จุดเด่น: [ระบุ]
- โปรในไลฟ์: [ระบุ]
- แพลตฟอร์ม: [ระบุ]
- ไลฟ์กี่นาที กี่คน: [ระบุ]

งาน:
1. แบ่งไลฟ์เป็นรอบ รอบละ 5-10 นาที แต่ละรอบพูดอะไร (คนเข้าออกตลอด ข้อมูลสำคัญต้องวนได้โดยไม่น่าเบื่อ)
2. ประโยคทักคนที่เพิ่งเข้ามา 5 แบบ
3. วิธีเล่าสินค้าโดยไม่อ่านสเปก 3 แบบ
4. คำตอบสั้นสำหรับคำถามที่ถามซ้ำในไลฟ์ 6 ข้อ
5. ทำอะไรเมื่อคนดูน้อย หรือไม่มีใครพิมพ์ 3 วิธี
6. ลิสต์ของที่ต้องเตรียมก่อนไลฟ์

เงื่อนไข:
- ห้ามอ้างว่าของใกล้หมดหรือโปรจะหมดถ้าไม่จริง

ตัวอย่างการกรอก เคส B / เสื้อเชิ้ต 3 สี 290 / ในไลฟ์ซื้อ 2 ตัวลด 50 / TikTok Shop / 30 นาที คนเดียว

ตัวอย่างผลลัพธ์ 4 รอบ / ทักคนใหม่ เช่น "เพิ่งเข้ามา ตอนนี้กำลังลองสีครีมให้ดูว่าใส่กับกางเกงดำเป็นยังไง" / ตอนไม่มีคนพิมพ์ = ชวนพิมพ์ส่วนสูงน้ำหนัก แล้วแนะนำไซส์ให้

TIP ไลฟ์แรกๆ คนดูน้อยเป็นเรื่องปกติ ใช้มันซ้อม ไม่ใช่เหตุผลให้เลิก คนที่เลิกตอนไลฟ์ครั้งที่ 3 ไม่มีวันรู้ว่าครั้งที่ 20 จะเป็นยังไง

44 ข้อความ LINE OA ที่คนไม่บล็อก

ใช้เมื่อไหร่ มีคนแอด LINE ร้านแล้ว แต่ส่งข้อความทีไรโดนบล็อกเพิ่ม

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนดูแล LINE OA ให้ร้านเล็ก ที่ห่วงจำนวนคนบล็อกมากกว่ายอดส่ง

ข้อมูล:
- ร้านขายอะไร: [ระบุ]
- คนแอดกี่คน เป็นใคร มาจากไหน: [ระบุ]
- เคยส่งอะไร บ่อยแค่ไหน ผลเป็นยังไง: [ระบุ]
- ส่งได้กี่ข้อความต่อเดือน (ตามแพ็กเกจ): [ตัวเลข]
- อยากได้อะไร: [ยอดขาย / นัดงาน / คนกลับมาร้าน]

งาน:
1. แผนส่ง 1 เดือน: วัน | ประเภท | หัวข้อ | รูปแบบ | ส่งถึงใคร
2. สัดส่วนข้อความมีประโยชน์ ต่อ ข้อความขาย พร้อมเหตุผล
3. ข้อความจริง 4 ข้อความ บรรทัดแรกต้องดีพอให้คนเปิด (เห็นแค่บรรทัดนี้ในรายการแชท) ไม่เกิน 4 บรรทัด มีสิ่งที่ให้ทำ 1 อย่าง
4. 5 พฤติกรรมที่ทำให้คนบล็อก และวิธีเลี่ยง

เงื่อนไข:
- ห้ามแนะนำให้ส่งถี่เกินจำเป็น
- ห้ามส่งข้อความเดียวกันซ้ำ

ตัวอย่างการกรอก เคส C / 1,200 คนจากลูกค้าเก่า / เคยส่งโปรทุกสัปดาห์ คนบล็อกเยอะ / อยากได้นัดงาน

ตัวอย่างผลลัพธ์ ลดเหลือเดือนละ 2 ครั้ง / ข้อความเตือนครบรอบส่งเฉพาะคนที่ล้างครบ 6 เดือน / ข้อความ เช่น "หน้าร้อนนี้ แอร์ตัวไหนในบ้านควรล้างก่อน" / พฤติกรรมเสี่ยง = ส่งดึก ส่งโปรเดิมซ้ำ

TIP คนที่บล็อกไปแล้วไม่กลับมานะครับ ทุกข้อความต้องคุ้มกับการเสี่ยงเสียคนนั้นไปตลอดกาล

45 เลือกว่าจะขายช่องทางไหนก่อน

ใช้เมื่อไหร่ อยากขายทุกที่ หน้าร้าน Facebook Shopee TikTok LINE แต่ทำคนเดียว

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือที่ปรึกษาที่ช่วยร้านเล็กเลือกทำน้อย แต่ทำให้ดี

ข้อมูล:
- ขายอะไร ราคา กำไรต่อชิ้น: [ระบุ]
- ลูกค้าเป้าหมายใช้ช่องทางไหน (เท่าที่รู้): [ระบุ]
- ตอนนี้ขายที่ไหน ยอดแต่ละที่: [ระบุ]
- เวลาที่มีต่อวัน: [ระบุ]
- ทักษะที่มี: [ถ่ายคลิป / ตอบแชท / เขียน / ไลฟ์]

งาน:
1. ตารางเทียบช่องทาง: เหมาะกับลูกค้าเราไหม / เห็นผลเร็วแค่ไหน / ค่าใช้จ่าย / เวลาต่อสัปดาห์ / ค่าธรรมเนียม (ให้ฉันกรอกอัตราจริง)
2. เลือก 1 ช่องทางหลัก + 1 ช่องทางรอง พร้อมเหตุผล
3. ช่องทางที่ควรหยุด หรือยังไม่ต้องเริ่ม
4. แผน 30 วันของช่องทางหลัก แบ่งรายสัปดาห์

เงื่อนไข:
- ห้ามแนะนำเกินเวลาที่ฉันมี
- ห้ามใช้อัตราค่าธรรมเนียมจากความจำ

ตัวอย่างการกรอก เคส B / ขาย Shopee 70% Facebook 30% / มีเวลาวันละ 3 ชั่วโมง / ถ่ายคลิปได้ ไม่ชอบไลฟ์

ตัวอย่างผลลัพธ์ หลัก = Shopee / รอง = คลิปสั้น TikTok พาคนไปร้าน / ยังไม่ต้องเริ่ม = ไลฟ์ และ Lazada / แผน 30 วัน

TIP ร้านที่อยู่ทุกช่องทางแบบครึ่งๆ กลางๆ สู้ร้านที่ทำช่องทางเดียวให้ดีไม่ได้ ขยายทีหลังได้ แต่เวลาที่เสียไปเอาคืนไม่ได้

หมวด 9

ทีมและระบบ

46 ประกาศรับสมัครงานที่ได้คนตรง

ใช้เมื่อไหร่ ประกาศรับคนแล้วได้คนไม่ตรง หรือไม่มีใครสมัคร

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือคนดูแลเรื่องคนของร้านเล็ก ที่เขียนประกาศให้คนที่ใช่อยากสมัคร และคนที่ไม่ใช่ไม่สมัคร

ข้อมูล:
- ตำแหน่ง งานที่ต้องทำจริงแต่ละวัน: [ระบุ]
- เวลาทำงาน วันหยุด: [ระบุ]
- เงินเดือน/ค่าแรง สวัสดิการ: [ระบุ]
- สิ่งที่ยากของงานนี้ (บอกตรงๆ): [ระบุ]
- คนแบบไหนที่เคยทำแล้วเวิร์ก / ไม่เวิร์ก: [ระบุ]
- ลงประกาศที่ไหน: [ระบุ]

งาน:
1. ประกาศ 1 ฉบับ ไม่เกิน 150 คำ ขึ้นต้นด้วยสิ่งที่คนหางานอยากรู้ก่อน
2. ใส่ความยากของงานแบบตรงๆ เพื่อกรองคนที่ไม่ใช่
3. คำถามคัดกรอง 5 ข้อ ถามทางแชทก่อนนัดคุย
4. คำถามสัมภาษณ์ 5 ข้อ ที่ถามเรื่องที่เขาเคยทำจริง

เงื่อนไข:
- ห้ามใส่เงื่อนไขเลือกปฏิบัติ (เพศ อายุ ศาสนา หน้าตา) เว้นแต่จำเป็นต่องานจริงและถูกกฎหมาย
- ห้ามซ่อนเงินเดือนถ้าฉันให้มา

ตัวอย่างการกรอก เคส A / พนักงานหน้าร้าน ลวกเส้น เสิร์ฟ เก็บล้าง / 9:00–17:00 หยุดวันจันทร์ / วันละ 400 กินข้าวฟรี / ยาก = เที่ยงยุ่งมาก ยืนทั้งวัน

ตัวอย่างผลลัพธ์ ประกาศเปิดด้วยค่าแรง เวลา วันหยุด / บอกตรงๆ ว่าเที่ยงถึงบ่ายโมงยุ่งมาก / คำถามคัดกรอง เช่น "งานล่าสุดออกเพราะอะไร"

TIP ประกาศที่บอกความยากตรงๆ อาจได้คนสมัครน้อยลง แต่คนที่มา เขารู้แล้วว่าจะเจออะไร

47 คู่มืองานพนักงานใหม่ 1 หน้า

ใช้เมื่อไหร่ สอนพนักงานใหม่ปากเปล่าทุกครั้ง แล้วแต่ละคนทำไม่เหมือนกัน

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

```
คุณคือคนเขียนคู่มือทำงาน (ขั้นตอนมาตรฐาน) ให้ร้านเล็ก สั้น อ่านจบใน 3 นาที

ข้อมูล:
- งานที่จะเขียน: [เช่น เปิดร้าน / ปิดร้าน / แพ็กของ / รับออเดอร์]
- ทำยังไงตอนนี้: [เล่าทีละขั้นแบบที่สอนพนักงาน]
- จุดที่พนักงานพลาดบ่อย: [ระบุ]
- ผลที่ต้องได้เมื่อทำเสร็จ: [ระบุ]

งาน:
1. ขั้นตอนเป็นข้อ ไม่เกิน 12 ข้อ ขึ้นต้นด้วยคำกริยา ข้อละ 1 บรรทัด
2. ทำเครื่องหมายข้อที่ห้ามพลาด พร้อมเหตุผล 1 บรรทัด
3. เช็กลิสต์ท้ายงาน 5 ข้อ ให้ติ๊ก
4. บอกว่าขั้นไหนที่ฉันเล่ามายังไม่ชัด ต้องเติม

เงื่อนไข:
- ภาษาที่พนักงานอ่านเข้าใจ
- ห้ามเพิ่มขั้นตอนที่ฉันไม่ได้บอก ถ้าคิดว่าขาด ให้ถาม
```

ตัวอย่างการกรอก เคส B / งานแพ็กของ / พลาดบ่อย = ใส่ไซส์ผิด ลืมใส่การ์ดขอบคุณ / ต้องได้ = ของตรงออเดอร์ ส่งทันรอบ 15:00

ตัวอย่างผลลัพธ์ 10 ขั้นตอน ข้อ "เทียบไซส์บนป้ายเสื้อกับใบออเดอร์ก่อนใส่ถุง" ทำเครื่องหมายห้ามพลาด / เช็กลิสต์ 5 ข้อ / AI ถามกลับว่าถ้าของหมดระหว่างแพ็กทำยังไง

TIP ถ้างานไหนมีแค่คุณที่ทำได้ ร้านคุณหยุดได้แค่วันที่คุณป่วย เขียนออกมาซะ แล้วไปข้อ 49

48 คุยกับพนักงานที่ทำงานไม่ดี

ใช้เมื่อไหร่ พนักงานมาสาย ทำพลาดซ้ำ แล้วไม่รู้จะพูดยังไงไม่ให้แตกหัก

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือหัวหน้าที่คุยเรื่องยากได้ตรงไปตรงมา แต่ไม่ทำให้คนเสียหน้า

ข้อมูล:
- ตำแหน่ง ทำงานมานานแค่ไหน: [ระบุ]
- ปัญหาที่เกิด (เกิดอะไร กี่ครั้ง เมื่อไหร่): [ข้อเท็จจริง ไม่ใช่ความรู้สึก]
- เคยพูดเรื่องนี้แล้วไหม ยังไง: [ระบุ]
- เขาเก่งเรื่องอะไร: [ระบุ]
- ผลที่อยากได้: [ปรับปรุง / เปลี่ยนหน้าที่ / ให้ออก]

งาน:
1. บทคุย 10 นาที: เปิด / บอกข้อเท็จจริง / ถามมุมเขา / ตกลงสิ่งที่ต้องเปลี่ยน / นัดติดตาม
2. รับมือคำตอบ 4 แบบ: เถียง / เงียบ / ร้องไห้ / อ้างเรื่องส่วนตัว
3. สรุปสิ่งที่ตกลงกันเป็นข้อความสั้น ส่งให้เขาหลังคุย
4. ถ้าครบกำหนดแล้วยังไม่ดีขึ้น ทำอะไรต่อ

เงื่อนไข:
- ห้ามข่มขู่ ห้ามพูดเรื่องนิสัยหรือตัวตน ให้พูดที่การกระทำ
- ถ้าจะเลิกจ้าง ให้บอกว่าควรเช็คกฎหมายแรงงานหรือถามผู้รู้ก่อน

ตัวอย่างการกรอก เคส A / พนักงานหน้าร้าน 6 เดือน / มาสาย 7 ครั้งเดือนนี้ช่วงเตรียมร้าน / เคยบ่นผ่านๆ / เก่ง = ลูกค้าชอบ จำออเดอร์เก่ง / อยากให้ปรับ

ตัวอย่างผลลัพธ์ เปิดด้วยสิ่งที่เขาเก่งสั้นๆ แล้วเข้าเรื่อง "เดือนนี้มาสาย 7 ครั้ง ช่วงนั้นเตรียมร้านไม่ทันเปิด" / ถามว่ามีอะไรทำให้มาไม่ทัน / ตกลงลองปรับเวลาเข้า 2 สัปดาห์แล้วคุยอีกครั้ง

TIP "บ่นผ่านๆ" ไม่นับว่าบอกนะครับ ถ้าไม่เคยนั่งคุยตรงๆ สักครั้ง เขาอาจไม่รู้ด้วยซ้ำว่าคุณจริงจัง

49 งานไหนเจ้าของควรเลิกทำเอง

ใช้เมื่อไหร่ ทำทุกอย่างเอง ตั้งแต่เปิดร้านยันตอบแชทตีหนึ่ง แล้วไม่มีเวลาคิดเรื่องโตเลย

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือที่ปรึกษาที่ช่วยเจ้าของร้านเอาเวลาคืน

ข้อมูล:
- ทุกงานที่ฉันทำใน 1 สัปดาห์ และเวลาที่ใช้แต่ละงาน: [ลิสต์]
- งานที่ชอบทำ / เกลียดทำ: [ระบุ]
- เงินที่จ้างคนหรือซื้อเครื่องมือได้ต่อเดือน: [ตัวเลข]
- กำไรต่อเดือน: [ตัวเลข]

งาน:
1. คำนวณว่าเวลาฉันชั่วโมงละกี่บาท (กำไร ÷ ชั่วโมงทำงานต่อเดือน)
2. จัดทุกงานเป็น 4 กลุ่ม: ต้องทำเอง / สอนคนอื่นได้ / ใช้เครื่องมือหรือ AI แทนได้ / เลิกทำได้เลย
3. งานที่ส่งต่อได้ ค่าจ้างคนอื่นถูกหรือแพงกว่าเวลาของฉัน
4. เลือก 3 งานแรกที่ควรเอาออกจากมือ พร้อมวิธีและค่าใช้จ่าย
5. เวลาที่ได้คืน ควรเอาไปทำงานอะไรที่ทำให้ร้านโต

เงื่อนไข:
- แสดงวิธีคิด
- ห้ามแนะนำเครื่องมือเกินงบ

ตัวอย่างการกรอก เคส C / 12 งาน 70 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ รวมตอบแชท 10 ชั่วโมง ทำบัญชี 4 ชั่วโมง / งบ 6,000 / กำไรเดือนละ 40,000

ตัวอย่างผลลัพธ์ เวลาเจ้าของประมาณชั่วโมงละ 130 บาท (40,000 ÷ ราว 303 ชั่วโมง) / ตอบแชทเรื่องราคาและนัดวันใช้ข้อความตอบอัตโนมัติ + สคริปต์ข้อ 25 ลดได้ครึ่งหนึ่ง / เวลาที่ได้คืนไปหาลูกค้าหอพัก คอนโด ที่จ้างทีละหลายเครื่อง

TIP งานที่คุณทำเองเพราะ "ไม่มีใครทำได้ดีเท่า" ส่วนใหญ่แปลว่ายังไม่เคยเขียนวิธีทำให้ใครอ่าน กลับไปข้อ 47

50 ตัวเลข 5 ตัวที่เจ้าของต้องดูทุกสัปดาห์

ใช้เมื่อไหร่ รู้แต่ยอดขายวันนี้ ไม่รู้ว่าร้านกำลังดีขึ้นหรือแย่ลง

PROMPT ก็อปทั้งกล่อง

คุณคือที่ปรึกษาที่ทำให้เจ้าของร้านดูตัวเลขแค่ 10 นาทีต่อสัปดาห์ แต่รู้ทันปัญหา

ข้อมูล:
- ขายอะไร ช่องทางไหน: [ระบุ]
- ตัวเลขที่ฉันเก็บได้อยู่แล้ว: [ยอดขาย จำนวนบิล ลูกค้าใหม่ ค่าของ ค่าแอด ฯลฯ]
- ปัญหาที่กลัวที่สุด: [ระบุ]

งาน:
1. เลือกตัวเลข 5 ตัวที่สำคัญที่สุดสำหรับร้านฉัน พร้อมเหตุผล และวิธีเก็บ
2. แต่ละตัว บอกค่าปกติ (จากข้อมูลที่ฉันให้) และเกณฑ์ว่าต่ำหรือสูงกว่าเท่าไหร่ต้องลงมือ
3. ถ้าตัวไหนผิดปกติ ต้องไปดูอะไรต่อ
4. ตารางสัปดาห์ 1 หน้า ที่ก็อปไปใช้ใน Google Sheet ได้
5. ตัวเลข 3 ตัวที่ดูแล้วเสียเวลา เพราะไม่ทำให้ตัดสินใจอะไรต่างไป

เงื่อนไข:
- ทุกตัวต้องตอบได้ว่า "ถ้ามันเปลี่ยน ฉันจะทำอะไรต่างไป" ถ้าตอบไม่ได้ ให้ตัดออก
- ถ้าข้อมูลยังไม่พอตั้งค่าปกติ ให้บอกว่าต้องเก็บกี่สัปดาห์ก่อน

ตัวอย่างการกรอก เคส A / หน้าร้าน / เก็บยอดขายรายวัน ค่าวัตถุดิบ จำนวนชาม / กลัวยอดตกโดยไม่รู้ตัว

ตัวอย่างผลลัพธ์ 5 ตัว: ชามต่อวัน / ค่าวัตถุดิบเป็น % ของยอดขาย / เงินสดคงเหลือ / บิลเฉลี่ย / จำนวนวันที่ขายต่ำกว่า 43 ชาม (จุดคุ้มทุนจากข้อ 9) / เกณฑ์ เช่น ค่าวัตถุดิบเกิน 48% ต้องเช็คราคาของหรือของเสีย / ไม่ต้องดู = ยอดไลก์เพจ

TIP ตัวเลขที่ไม่ได้ดู มันก็เปลี่ยนอยู่ดีนะครับ แค่คุณจะรู้ตอนที่สายไปแล้ว

ใช้ต่อยังไง

นี่เป็นแค่พื้นฐานที่ช่วยให้ธุรกิจของคุณทำงานกับ AI ได้แบบไม่มั่ว แต่อย่าลืมนะครับว่า AI มันก็คือเครื่องมือที่ทุกคนก็ใช้ได้ ให้ใช้มันแค่เป็นตัวช่วย ธุรกิจจริงๆ คุณคือคนตัดสินใจ

ถ้ายังไม่รู้ต้นทุนจริง เริ่มที่ข้อ 1, 7, 9, 15 ก่อน ข้ออื่นช่วยได้ไม่เต็มที่ถ้าตัวเลขพื้นฐานยังมั่ว

เก็บข้อมูลร้านไว้ในไฟล์เดียว (ขายอะไร ราคา ต้นทุน ลูกค้าคือใคร จุดขาย) แล้วแปะไว้หัว prompt ทุกครั้ง ไม่ต้องพิมพ์ใหม่

AI ร่างให้ได้ คิดเลขให้ได้ แต่ตัดสินใจแทนคุณไม่ได้ ใส่ตัวเลขผิด มันก็ตอบผิดอย่างมั่นใจมาก

ติดตามเรื่องร้านเจ๊งเพราะอะไร และเครื่องมือฟรีอื่นๆ ได้ที่เพจ SME hack และ **smehack.com**