



การตลาดยุคใหม่ต้องมี AI เป็นผู้ช่วย  
เพราะ AI คือคำตอบที่จะทำให้คุณบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ

# แต่ '93 AI ทำการตลาด ยอดขายพุ่งขาดชั้น

# 10 เท่า



ดร.ศุภณัฐ หงษ์วัฒนาใจงาม  
(โค้ชบอลล์)

ที่ปรึกษาการพัฒนากระบวนการบริหารจัดการ  
และการบริหารจัดการทีมขายเพื่อเพิ่มยอดขายขององค์กรชั้นนำ



ธีรานนท์ ศิริกุลพิริยะ  
(อ.เจมส์)

Founder of Insightist™  
ผู้เชี่ยวชาญด้าน AI & Digital Transformation  
ประสบการณ์เพิ่ม Business Productivity ให้องค์กรชั้นนำ



แต่ใช้ **AI**  
ทำการตลาด  
ยอดขายพุ่งสูงขึ้น  
**10 เท่า**

ดร.ศุภณัฐ หงษ์วัฒนาใจงาม (โค้ชบอลล์)  
ธีรานนท์ ศิริกุลพิริยะ (อ.เจมส์)

# แค้ใช้ AI ทำการตลาด ยอดขายผงาดขึ้น 10 เท่า

ดร.ศุภณัฐ หงษ์วัฒนาใจงาม (โค้ชบอลล์) ธีรานนท์ ศิริกุลพิริยะ (อ.เจมส์)

ได้รับการอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ.2558 ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้

มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดลิขสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา

## ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ศุภณัฐ หงษ์วัฒนาใจงาม.

แค้ใช้ AI ทำการตลาด ยอดขายผงาดขึ้น 10 เท่า.– กรุงเทพฯ : ซีที, 2569.

176 หน้า.

1. บัญญัติประดิษฐ์ -- การใช้ในการตลาด. I. ธีรานนท์ ศิริกุลพิริยะ, ผู้แต่งร่วม. II. ชื่อเรื่อง.

658.80028563

ISBN 978-616-609-299-8

- ที่ปรึกษากฎหมาย :** อนันต์ แยมเกษร น.บ. น.ม. นศ.ม.  
**บรรณาธิการอำนวยการ :** สหวิสต์ เฉลิมชัยวัฒน์  
**บรรณาธิการบริหาร :** วิภาวี เฉลิมชัยวัฒน์  
**ผู้เขียน :** ศุภณัฐ หงษ์วัฒนาใจงาม ธีรานนท์ ศิริกุลพิริยะ  
**บรรณาธิการ :** พรพรรณ พุกชะวัน  
**กองบรรณาธิการ :** มาริสา ไกรถาวร นิตานารถ ไซติมาภรณ์  
พัทธธิดา เจริญหทัยรัตน์  
**พิสูจน์อักษร :** สันติภาพ เต็มสงสัย ภัทธิดา ชัยเพ็ชร  
**ออกแบบปก :** Graphic Room  
**ศิลปกรรม :** Graphic Room
- จัดพิมพ์โดย :**  **สำนักพิมพ์ ซีที**  
ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด  
81 อาคารเพชรประกาย ถนนเสรีไทย  
แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510  
โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 103 โทรสาร 0 2540 5568  
Homepage : <http://www.phetpraguy.com>

**พิมพ์ที่ :** บริษัท พี เอ็น เค แอนด์ สกายพรีนตติ้ง จำกัด

5 ซอยมาเจริญ 1 แยก 1 ถนนมาเจริญ  
แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพฯ 10160

**จัดจำหน่ายโดย :**  **บริษัท อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์ จำกัด**  
108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกวย-จงถนนอม  
ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกวย นนทบุรี 11130  
โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9500-6  
Homepage : <http://www.naiin.com>

**ราคา 235 บาท**

# อยากประสบความสำเร็จ ทางธุรกิจอย่าปฏิเสธ AI

เพราะการตลาดยุคใหม่ AI

คือผู้ช่วยคนสำคัญ

ที่จะทำให้คุณเหนื่อยน้อยลง

แต่สามารถปิดดีลได้เร็วและง่ายขึ้น

# คำนำสำนักพิมพ์

## คุณนี้นักขายจำนวนมากไม่ได้ล้มเหลว เพราะพวกเขาไม่เก่ง แต่ที่ล้มเหลวเพราะ ตามไม่ทันโลกการตลาด ที่ไม่เคยหยุดนิ่ง

โดยเฉพาะในเวลานี้โลกการตลาดยิ่งเคลื่อนที่เร็วกว่าเดิม เร็วเกินกว่าความเคยชินเก่าๆ จะรับมือได้

เหตุที่เป็นเช่นนั้นเพราะเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะเทคโนโลยี AI ที่ไม่เคยหยุดพัก ทำให้นักการตลาด นักขายและนักธุรกิจทุกคนต้องตื่นตัวอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ก้าวทันต่อการเปลี่ยนแปลง เรียนรู้และนำ AI มาเป็นผู้ช่วยเพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ

การตลาดยุคใหม่จึงไม่ใช่เกมของคนที่ทำงานหนักที่สุดแต่คือเกมของคนที่ใช้เครื่องมือเป็น

“แค่ใช้ AI ทำการตลาด  
ยอดขายพุ่งขึ้น 10 เท่า”

คือหนังสือที่จะทำให้คุณใช้ AI เพื่อการตลาดและการขายได้  
ง่ายขึ้น เพราะผู้เขียนหนังสือเล่มนี้คือ ดร.ศุภณัฐ หงษ์วัฒนาใจงาม  
(โค้ชบอลล์) คือหนึ่งในกูรูการตลาดที่คร่ำหวอดอยู่ในวงการธุรกิจมา  
หลายปี

รวมถึง ธีรานนท์ ศิริกุลพิริยะ (อ.เจมส์) ผู้ซึ่งเป็นกูรูด้าน AI  
ลำดับต้นของประเทศ ที่ได้เข้ามามีส่วนรวมในการถ่ายทอดความรู้  
ด้าน AI ลงในหนังสือ เล่มนี้ เพื่อให้คุณผู้อ่านสามารถนำเทคนิคและ  
วิธีการต่างๆ ไปปรับใช้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ

สุดท้ายขอให้คุณผู้อ่านทุกท่านได้นำความรู้ในหนังสือเล่มนี้  
ไปปรับใช้ในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จตามที่ต้องการ

**พรพรรณ พฤกษ์วัน**

**บรรณาธิการ**

# คำนำผู้เขียน

**ไม่ว่าจะทำงานอะไรอยู่บนโลกใบนี้  
ยุคนี้ต้องยอมรับว่า  
การที่คนเรามีทักษะด้านการใช้ AI  
จะช่วยเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขัน  
อย่างมหาศาล**

**ไม่ว่าจะเป็นภายในหรือภายนอกองค์กร  
เพราะ AI ไม่ได้มาแทนที่คน  
แต่ “คนที่ไม่ใช้ AI” จะพ่ายแพ้แก่ “คนที่ใช้ AI”**

ในงานขายก็เช่นกัน หลายคนอาจสงสัยว่า ทักษะการขาย  
ที่เป็นทักษะพิเศษต้องอาศัยประสบการณ์และการปรับตัวตาม  
สถานการณ์จำเป็นต้องใช้ AI เข้ามาด้วยหรือ

ถ้าใครที่ยังมีคำถามในใจอยู่แบบนี้ แนะนำมากๆ ว่า ให้ลอง  
เปิดหนังสือเล่มนี้แล้วเดินทางไปพร้อมกัน เพราะหนังสือเล่มนี้  
ถูกกลั่นกรองจากประสบการณ์ในฐานะที่เคยผ่านงานขายยุคไร้ AI  
มาสู่ยุคปัจจุบันที่ต้องดูแลทีมขายในยุคที่ต้องมี AI มาเป็นผู้ช่วย

หนังสือเล่มนี้ถูกกลั่นกรองมาจากทั้งทางผม โค้ชบอลลี่ ซึ่งเป็นผู้ที่ได้มีโอกาสคลุกวงในกับงานขายมากมายในปัจจุบัน และ อ.เจมส์ ผู้ซึ่งเป็นกูรูด้าน AI ในฐานะที่เป็นผู้เชี่ยวชาญลำดับต้นๆ ของประเทศ

**ทำให้หนังสือเล่มนี้  
ถูกกลั่นกรองจากทั้งสองแง่มุม  
ทั้งในแง่ของกระบวนการขาย Sale Process  
และการนำ AI มาเป็นผู้ช่วยชั้นเยี่ยม  
ในแต่ละ Process ของการขาย**

เชื่อมั่นได้เลยครับว่า ในหนังสือเล่มนี้จะทำให้คุณเปลี่ยนตัวเองเป็นนักขายมืออาชีพที่มีหลักการที่ถูกต้องในการขาย และยังช่วยให้คุณกลายเป็นสุดยอดนักขายที่มี Productivity สูงกว่านักขายคนอื่นๆ

**เพราะคุณจะเป็นนักขายที่มี  
AI คอยทำงานแทน  
อย่างมีประสิทธิภาพ**

หวังว่าจะมีความสุขและความหวังในการพิชิตงานขายตลอดการเดินทางไปกับหนังสือเล่มนี้ครับ

**ดร.ศุภณัฐ หงษ์วัฒนาใจงาม (โค้ชบอลลี่)**

# คำนำผู้เขียนร่วม

สวัสดีครับ ผม “เจมส์ ธีรานนท์ ศิริกุลพิริยะ” จากประสบการณ์เป็นที่ปรึกษาและวิทยากรด้าน AI & Digital Transformation ให้กับมากกว่า 1,000 ธุรกิจ ตั้งแต่ SMEs จนถึงบริษัทมหาชนระดับประเทศผมได้เห็น Insight ลับ หรือความจริงข้อหนึ่งซ้ำแล้วซ้ำเล่า

## AI ไม่ได้มาแทนที่มนุษย์ แต่คนที่ใช้ AI จะแทนที่คนที่ไม่ใช้ AI

ในฐานะเจ้าของธุรกิจ 22 กิจการในหลายอุตสาหกรรม ผมเข้าใจดีว่าการขายคือหัวใจของทุกธุรกิจ ไม่ว่าจะ เป็นธุรกิจแบบดั้งเดิมหรือธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยีล้ำสมัย

จากการเป็นที่ปรึกษาและวิทยากรด้าน AI & Digital มา มากกว่า 15 ปี และเป็นผู้จัดงาน AI Thailand Conference งานที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทยในสายธุรกิจและบริหาร ผมได้พูดคุยกับผู้บริหารและเจ้าของธุรกิจหลายแสน... สิ่งที่พวกเขากังวลร่วมกันคือ

**“AI จะมาช่วยหรือมาแย่งงาน”**

ความจริงที่ผมเจอคือ AI ไม่ได้มาแทนที่นักขาย แต่มาช่วยให้นักขายทำงานได้ดีขึ้น เร็วขึ้น และแม่นยำขึ้น ในฐานะนักขายคนหนึ่งไม่ต่างจากคุณ ที่ผมต้องนำเสนอขายทั้งผลิตภัณฑ์และบริการกว่า 22 กิจการ และยังเป็นທີ່ปรึกษาให้กับอีกหลายพันโปรเจกต์ ผมเข้าใจดีว่าการขายยุคใหม่ต้องมีอะไรบ้าง และในฐานะที่ปรึกษาที่ช่วยองค์กรต่างๆ นำ AI มาใช้ ผมรู้ว่าเครื่องมือไหนใช้ได้จริง เครื่องมือไหนเป็นแค่กลวง

## แต่มีความลับข้อหนึ่งที่คุณอาจไม่รู้

จริงๆ แล้วมีสิ่งหนึ่งที่คุณเก่งกว่า AI อยู่แล้ว ไม่ว่าจะรู้ตัวหรือไม่ก็ตาม นั่นคือ “Insight” ความรู้สึกที่ว่า “ลูกค้าคนนี้พอใจแล้ว” หรือ “เขากำลังลังเลอยู่” หรือ “เรื่องนี้ต้องเล่าแบบนี้เขาถึงจะเข้าใจและถูกใจเขา” สิ่งเหล่านี้ซ่อนอยู่ในตัวคุณ

หน้าที่ของคุณไม่ใช่การไปแข่งกับ AI แต่เป็นการเอา Insight ที่ซ่อนอยู่ในตัวคุณไปสั่ง AI ให้ทำงาน เพื่อให้มันกลายเป็นผู้ช่วยที่ดีที่สุดสำหรับการก้าวสู่การเป็น Top Sales

หนังสือเล่มนี้ ได้ขบอวลสี่จะแชร์ประสบการณ์การขายที่พิสูจน์แล้วว่าได้ผล ส่วนผมจะเติมเต็มด้วยเทคนิค AI ที่ทำงานได้จริงในโลกธุรกิจ

# ไม่ใช่ทฤษฎี แต่เป็นสิ่งที่ผมและลูกค้า ใช้กันจริงในทุกๆ วัน

จุดมุ่งหมายของผมง่ายๆ ทำให้คุณเป็นนักขายขั้นเทพที่ AI เป็นผู้ช่วยที่เก่งที่สุด ไม่ใช่ศัตรูที่น่ากลัว ผมเชื่อว่าหลังอ่านหนังสือเล่มนี้แล้ว คุณจะมั่นใจว่า ไม่ว่าเทคโนโลยีจะเปลี่ยนแปลงแค่ไหน คุณจะยังคงเป็นนักขายที่ขายได้ และขายดีขึ้นเรื่อยๆ เพราะคุณจะรู้วิธีใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เป็นอาวุธลับในการขาย

ขอให้สนุกกับการอ่าน และพร้อมก้าวเป็นนักขายยุค AI ไปด้วยกันครับ

**ธีรานนท์ ศิริกุลพิริยะ (อ.เจมส์)**

Founder of Insightist™

Executive Director & Learning Experience Design  
of SolutionsIMPACT

# สารบัญ

---

## Part 1 : 13 เปลี่ยนมุมมอง นักขายยุค AI ต้องคิดใหม่

- บทที่ 1 AI ไม่ได้มาแทนที่นักขาย 15  
แต่มาช่วยให้ขายเก่งขึ้น
- บทที่ 2 ก้าวข้าม “การขายแบบเดิม” 19  
ด้วยผู้ช่วยที่ไม่เหนื่อย ไม่หลับ
- บทที่ 3 Mindset ของนักขายยุคใหม่ 23  
ที่ทำงานร่วมกับ AI อย่างมือโปร

## Part 2 : 27 AI ในทุกจังหวะของการขาย

- บทที่ 4 Prospecting อย่างมืออาชีพ 29  
หา Leads ด้วย AI
- บทที่ 5 วางกลยุทธ์การขาย 35  
ด้วย AI Planner
- บทที่ 6 ประเมินโอกาสการขาย & 49  
คาดการณ์ยอดขายแบบ AI
- บทที่ 7 สร้างเครื่องมือการนำเสนอ 65  
แบบมืออาชีพ  
ด้วย AI ทำ Proposal & Presentation

บทที่ 8 พุดให้ปัง 75  
AI เขียนสคริปต์การขาย

บทที่ 9 วางไอเดียปิดการขาย การ Offer 91  
และ Call To Action ให้ลูกค้าไม่ปฏิเสธ

บทที่ 10 ติดตามอย่างมืออาชีพ 103  
ไม่ให้ลูกค้าหลุดจากมือ

**Part 3 :** 113

## AI ที่ช่วย “หลังการขาย” ก็ดีไม่แพ้กัน

บทที่ 11 AI กับการดูแลลูกค้า 117  
ทำ CRM ให้ฉลาดขึ้น

บทที่ 12 สร้าง Loyalty Program 125  
และ Cross-Sell ด้วย AI

บทที่ 13 วิเคราะห์ปัญหา ยอดตก ลูกค้าหาย 139  
ด้วย AI Diagnostic

**Part 4 :** 151

## ลงมือใช้จริง

บทที่ 14 แผน 30 วัน 153  
ใช้ AI เพื่อเพิ่มยอดขาย

บทที่ 15 เช็กลิสต์ “AI Sales Stack” 159  
ที่นักขายควรมีติดทีม

บทที่ 16 สรุป : ใช้ AI ไม่ใช่เพื่อให้ทำแทน 165  
แต่เพื่อให้คุณ “ขายเก่งขึ้น” ทุกวัน

Part

1

---

เปลี่ยน

มุมมอง

นักขายยุค AI

ต้อง

คิดใหม่

---

ขึ้นชื่อว่า “งานขาย” หลายคนที่อยู่ในวงการคงรู้ดีว่า เป็นหนึ่งในอาชีพที่ทำหายแบบสุดๆ เพราะต้องเผชิญกับความท้าทายในหลากหลายรูปแบบ ทั้งจากภายในองค์กรและภายนอกองค์กร นอกจากนี้จะต้องรับมือกับลูกค้าแล้ว ยังต้องรับมือกับปริมาณงานที่เกิดขึ้น ซึ่งแต่ละองค์กรที่นักขายอยู่ก็จะมีลักษณะและรูปแบบงานที่ไม่เหมือนกัน

ถ้าใครที่รู้จักนำเครื่องมือใหม่ๆ มาใช้ก็จะสามารถสร้างความแตกต่าง และเพิ่มโอกาสชนะการแข่งขันได้

## ดังนั้น AI จึงเป็นหนึ่งในทางรอด ไม่ใช่แค่ทางเลือกสำหรับนักขายอีกต่อไป

ใน Part นี้ ผมจึงอยากมาแบ่งปันแนวคิดสำคัญว่า ทำไมคุณถึงควรที่จะต้องเรียนรู้ในการใช้ AI เป็นผู้ช่วยในงานขายของคุณ มั่นใจได้เลยครับว่า

**AI จะมีประโยชน์กับคุณ  
มากกว่าที่ตัวคุณเองคิดแน่นอน**

บทที่ 1

AI

ไม่ได้มาแทนที่

นักขาย

แต่มาช่วย

ให้ขายเก่งขึ้น

## หลายคนอาจจะเคยได้ยืมว่า คนรุ่นหลังๆ จะถูก AI แย่งงานมากขึ้นเรื่อยๆ ยิ่งการมีอยู่ของ AI มีมากแค่ไหน เราก็จะหางานยากมากขึ้นเท่านั้น

ไม่ปฏิเสธเลยว่า มีหลากหลายตำแหน่งงานที่เป็นแบบนี้  
จริงๆ แต่ถ้าวันนี้คุณอยู่ในอาชีพที่เกี่ยวกับงานขาย และคุณกำลัง  
เปิดหนังสือเล่มนี้อ่านอยู่

## ผมขอแสดงความยินดีไว้ล่วงหน้า เพราะคุณกำลังจะเป็น “มนุษย์ทองคำ” ที่ AI แย่งงานไปไม่ได้

ถามว่าทำไมผมถึงมั่นใจขนาดนั้น นั่นเป็นเพราะว่าเรากำลัง  
อยู่ในอาชีพที่เรียกว่า “การขาย” นั่นเองครับ

ไม่ใช่ทุกงานขายนะครับที่จะสามารถเป็นมนุษย์ทองคำที่ว่า  
ได้ แต่ต้องเป็นงานขายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของลูกค้าด้วย