

◆ เจ้าหนูรู้ทัน AI ◆

presents

หาเงินด้วย AI

ฉบับเจ้าหนูเล่า

4 เส้นทาง จากศูนย์ ถึงเงินก้อนแรก

ไม่ขายฝัน · ไม่ต้องเก่งเทคนิค



มานั่งคุยกันก่อนนะเพื่อนๆ



สวัสดีครับเพื่อนๆ เจ้าหนูเองนะ 🐭 ก่อนจะพลิกไปหน้าถัดไป เจ้าหนูอยากนั่งคุยกับเพื่อนๆ ตรงนี้แป๊บนึงก่อน เพราะมีเรื่องสำคัญที่ต้องสัญญากันไว้ตั้งแต่ยังไม่เริ่ม

- **เรื่องแรกเลย** เล่มนี้จะไม่มีความ "รวยใน 7 วัน" โพล่มาแม้แต่ครั้งเดียว เพราะมันไม่มีจริง และเจ้าหนูสืบมาเยอะพอจะบอกได้ว่า ใครที่พูดแบบนั้นกับเพื่อนๆ เขากำลังจะขายอะไรบางอย่างให้เราเสมอ
- **เรื่องที่สอง** ตัวเลขรายได้ทุกตัวในเล่มนี้คือช่วงที่เกิดขึ้นได้จริงในตลาดไทย ไม่ใช่เคสปาฏิหาริย์ที่ร้อยคนเจอหนึ่งคนแล้วเอามาโฆษณา
- **และเรื่องสุดท้ายที่สำคัญที่สุด AI** ในเล่มนี้เป็นแค่เครื่องทุ่นแรง ไม่ใช่เครื่องพิมพ์เงิน คนที่จะได้เงินคือเพื่อนๆ ที่ลงมือ ไม่ใช่ตัว AI

แล้วเล่มนี้ให้อะไรได้จริงบ้าง? เจ้าหนูเตรียม**เส้นทางไว้ให้ 4 เส้นทาง** เลือกได้ตามจริตของเพื่อนๆ เลย แต่ละเส้นเจ้าหนูเล่าให้ฟังตั้งแต่วันแรกยันวันที่เงินก้อนแรกเข้ากระเป๋า พร้อมพรมดื่อกี้อุปไปใช้ได้ทันที



เคล็ดลับการอ่าน: อ่านแค่บทเปิดกับหน้าเลือกเส้นทาง แล้วกระโดดไปเส้นที่เลือกได้เลย ไม่ต้องอ่านครบทุกเส้นนะ เวลาของเพื่อนๆ มีค่า เก็บไว้ลงมือดีกว่า

ความจริงที่คนขายคอร์สไม่ค่อยเล่า

เจ้าหนูขอเริ่มจากเรื่องที่หลายคนไม่อยากจะพูด เพราะถ้าเพื่อนๆ เข้าใจสามเรื่องนี้ ก่อน โอกาสรอดจะสูงกว่าคนอื่นเยอะเลย

- **เรื่องแรก AI ไม่ใช่ตู้ ATM** กดแล้วเงินไม่ออกมานะเพื่อนๆ สิ่งที่ออกมาคือ "งาน" และงานจะกลายเป็นเงินก็ต่อเมื่อมีคนยอมจ่ายซื้อมัน เพราะฉะนั้นเล่มนี้ เจ้าหนูเลยสอนสองอย่างควบกัน คือวิธีทำงานด้วย AI และวิธีหาคนซื้องานนั้น ขาดอย่างใดอย่างหนึ่งไม่ได้เลย
- **เรื่องที่สอง คนที่ได้เงินคือคนใช้ AI เป็น ไม่ใช่ตัว AI** ลองคิดดูนะ ลูกค้าไม่เคยโอนเงินให้ ChatGPT สักบาท เขาโอนให้คนที่รู้ว่าจะส่งงานมันยังไง ตรวจสอบงานมันยังไง แล้วส่งของที่ใช้ได้จริงให้เขา ทักษะตรงนี้แหละที่เล่มนี้จะฝึกให้
- **เรื่องที่สาม เงินก้อนแรกจะเล็ก และนั่นเป็นเรื่องดีมาก** งานแรกของเพื่อนๆ อาจได้แค่ 300 บาท อย่าเพิ่งผิดหวังนะ เพราะแบงก์ใบนั้นคือหลักฐานชิ้นสำคัญว่า "มีคนยอมจ่ายให้เราแล้ว" ที่เหลือเป็นแค่การทำซ้ำแล้วขยับราคา เจ้าหนูยืนยันว่าทุกคนที่รายได้หลักหมื่น เริ่มจากหลักร้อยกันทั้งนั้น

อีกสองเรื่อง แล้วเราออกเดินทางกัน

เรื่องที่ดี ตลาดไม่ได้สนใจว่าเพื่อนๆ ใช้ AI หรือเปล่า ลูกค้าสนแค่สามอย่าง

- งานดีไหม
- ส่งตรงเวลาไหม
- ราคาคุ้มไหม

AI เป็นความลับในครัวของเรา แต่อย่าโกหกนะ ถ้าลูกค้าถามตรงๆ ว่าใช้ AI ไหม ให้ตอบตรงๆ ว่าใช้เป็นเครื่องมือ โดยเรามีหน้าที่คุ้มครองคุณภาพทุกชิ้นก่อนส่ง คำตอบแบบนี้ลูกค้าส่วนใหญ่รับได้ และนับถือความตรงไปตรงมาของเราด้วยซ้ำ

เรื่องสุดท้าย เรื่องที่เจ้าหนอยากให้จำขึ้นใจที่สุด **ความสม่ำเสมอชนะความเก่งเสมอ** คนเก่งที่ทำสามวันแล้วเลิก แพ้คนธรรมดาที่ทำทุกวันเก้าสิบวัน เจ้าหนอยังไม่เคยเห็นช้อยกเว้นเลยจริงๆ

กติกาสั้นๆ: หนึ่งเส้นทาง คุณ 90 วัน

เพราะแบบนี้ เล่มนี้เลยมีกติกาสั้นๆ เลือก**เส้นทางเดียว**แล้วอยู่กับมันให้ครบ 90 วัน ห้ามย้ายกลางทาง เหตุผลก็คือทุกเส้นทางจะมีช่วง "เจียบ" ที่ลงแรงไปแล้วแต่ยังไม่มီးอะไรกลับมา คนส่วนใหญ่ถอดใจตรงนั้นแล้วย้ายไปเริ่มเส้นใหม่ สุดท้ายเลยนับหนึ่งใหม่ไปตลอดชีวิต เจ้าหนอยากให้เพื่อนๆ รู้ไว้ก่อนเลยว่าช่วงเจียบไม่ใช่สัญญาณของความล้มเหลว มันคือด่านที่ทุกคนต้องเดินผ่านเหมือนกันหมด



เขียนวันที่เริ่มไว้หน้าแรกของเล่มเลยนะ แล้ววกไป 90 วัน ก่อนถึงวันนั้น ห้ามตัดสินใจว่าเวิร์กหรือไม่เวิร์กเด็ดขาด

เจ้าหนูสำรวจมาแล้ว 4 เส้นทาง

ก่อนเลือก เจ้าหนูพาเดินดูรอบๆ ก่อนนะ แต่ละเส้นใช้แรงต่างกัน เห็นเงินเร็วช้าต่างกัน ไม่มีเส้นไหน "ดีที่สุด" มีแต่เส้นที่เหมาะสมกับชีวิตของเพื่อนๆ ที่สุด

เส้นทางที่หนึ่ง ช่วงวางระบบ AI ให้ธุรกิจเล็ก — เจ้าของร้านยุคนี้อยากใช้ AI เองกันทั้งนั้น แต่ไม่มีคนสอน เราเข้าไปวางระบบบวกสอนใช้ เก็บรายครึ่งบวก รายเดือน รายได้ช่วงแรกราว 2,500 ถึง 14,000 ต่อเดือน จุดเด่นคือยิ่ง AI ฮิต ตลาดยิ่งโต

เส้นทางที่สอง สินค้าดิจิทัล อย่าง ebook หรือเทมเพลต — ทำครั้งเดียวแล้ว ขายซ้ำได้เรื่อยๆ ข้อแฉกคือซ้ากว่า เพราะกว่าจะมีคนเห็นต้องใช้เวลา แต่เพดาน รายได้สูงและไม่ต้องเอาเวลาไปแฉกตลอดชีวิต

เส้นทางที่สาม ขายของออนไลน์โดยมี AI เป็นทีมงาน — เหมาะกับเพื่อนๆ ที่ขายของอยู่แล้ว หรืออยากเริ่มขาย เพราะ AI จะมาเป็นช่างภาพ คนเขียนโพสต์ และแอดมิน ครบทีมในตัวคนเดียว

เส้นทางที่สี่ บริการดิจิทัลครบวงจร — ตั้งแต่งานชิ้นเล็กอย่าง Resume และ สไลด์ ไปถึงงานพรีเมียมอย่างเว็บไซต์และ Dashboard และงานที่ปรึกษา AI ให้ธุรกิจใกล้บ้าน เริ่มจากคนรู้จักได้เลย โตได้ไม่มีเพดาน

แล้วเส้นไหนใช้เพื่อนๆ ละ?

ตอบตามชีวิตจริงนะ ไม่ใช่ตามฝัน

- ถ้าเพื่อนๆ เป็นคนที่ "ชอบสอน ชอบอธิบาย และอยากอยู่ฝั่งที่ AI ยิ่งโตเรา ยิ่งได้" เจ้าหนูชี้ไปที่เส้นทางหนึ่งทันที เพราะเจ้าของร้านทั่วประเทศกำลังอยากใช้ AI เป็น แต่หาคนสอนไม่ได้ และเส้นนี้เห็นเงินเร็วไม่แพ้ใครด้วย
- แต่ถ้าเพื่อนๆ รู้สึกว่า "เรามีความรู้สักเรื่องนะ และไม่ยากแลกเวลาเป็นเงินไปตลอด" เส้นทางสองรออยู่ มันเหนื่อยหนักช่วงสร้าง แล้วค่อยสบายช่วงเก็บเกี่ยว
- ส่วนใครที่ "มีของอยากขาย หรือขายอยู่แล้วแต่เหนื่อยกับงานจุกจิกเหลือเกิน" ตรงไปเส้นทางสามเลย ให้ AI รับงานจุกจิกแทน แล้วเอาเวลาไปขยายร้าน
- และถ้าเพื่อนๆ เป็นสาย "ไม่ถนัดออกหน้ากล้อง ไม่อยากทำคอนเทนต์ ขอเริ่มเจียบๆ จากคนรอบตัว" เส้นทางสี่เกิดมาเพื่อเพื่อนๆ โดยเฉพาะ ปากต่อปากคือสนามของเรา



ยังเลือกไม่ได้ใช่ไหม? งั้นเอาเส้นทางหนึ่งไปเลย เพราะมันสอนทักษะที่อีกสามเส้นต้องใช้ครบหมด ทั้งใช้ AI คล่อง คุยกับลูกค้า และตีราคา เริ่มตรงนี้ ยังไงก็ไม่เสียเปล่า

อ่านน้อยๆ ลงมือเยาะๆ นะ

วิธีใช้เล่มนี้ของเจ้าหนูง่ายมาก เริ่มจากเลือกเส้นทางเดียวจากหน้าที่แล้ว เขียนไว้เลยว่าเลือกอะไรเพราะอะไร เสร็จแล้วพลิกไปอ่านเฉพาะบทของเส้นทางนั้น ระหว่างอ่านถ้าเจอคำว่า "ภารกิจ" เมื่อไหร่ ให้จดไว้เลย เพราะนั่นคือส่วนที่สำคัญที่สุดของทั้งเล่ม

ทุกเส้นทางจะจบด้วยภารกิจ 7 ถึง 14 วันแรกแบบวันต่อวัน เจ้าหนูออกแบบมาให้ทำตามได้เลยโดยไม่ต้องคิดเอง เพราะเจ้าหนูรู้ว่าตอนเริ่มอะไรใหม่ๆ การตัดสินใจเยาะๆ คือตัวการที่ทำให้คนถอดใจ ส่วนพรอมต์ทุกตัวในเล่ม เพื่อนๆ ก็อปไปใช้ได้ทันที แก้แค่ข้อความในวงเล็บเหลี่ยม [] เท่านั้นพอ

พอครบ 30 วันเมื่อไหร่ ค่อยกลับมาเปิดหน้า "แผน 30 วันถัดไป" ท้ายเล่ม เจ้าหนูรอเพื่อนๆ อยู่ตรงนั้น



หมายเหตุจากเจ้าหนู: เครื่องมือ AI ทุกตัวในเล่มใช้เวอร์ชันฟรีได้ทั้งหมด จุดไหนที่ตัวเสียเงินช่วยได้เยาะจริงๆ เจ้าหนูจะกระซิบบอกตรงๆ พร้อมเหตุผล ไม่อ้อมค้อม

ช่างวางระบบ AI ให้ธุรกิจเล็ก

เริ่มเห็นเงิน: 7-21 วัน · ทุนเริ่มต้น: 0 บาท · จุดเด่น: ยิง AI อีต ตลาดยิ่งโต



เพื่อนๆ เคยได้ยินคนพูดใหม่ว่า "เดี๋ยวเจ้าของร้านก็ใช้ AI โปสต์เองหมดแล้ว" เจ้าหนูไปสืบมาแล้ว และจะบอกความลับให้ ประโยคนั้นนะจริงครึ่งเดียว เจ้าของร้านทั่วประเทศ "อยากใช้" จริง แต่ส่วนใหญ่ติดตั้งไม่เป็น สิ่งงานไม่เก่ง และไม่มีเวลานั่งมเอง **เขาไม่ได้ต้องการคนทำแทน เขาต้องการคนสอนให้ทำเป็น** และนั่นแหละคืออาชีพของเส้นทางนี้

งานของเราเรียบง่ายมาก

- เข้าไป "วางระบบบอกสอนใช้" ในสองชั่วโมง
- ติดตั้ง AI ให้พร้อมใช้ สร้างชุดพร้อมต์ประจำร้าน
- แล้วซ่อมจนเจ้าของทำเองได้
- เก็บเงินเป็นรายครั้ง 1,500 ถึง 3,500 บาทต่อร้าน
- บวกแพ็คเกจรายเดือนอีก 500 ถึง 1,500
- ทำเดือนละสามสี่ร้านก็เท่ากับรายได้ **6,000 ถึง 14,000 ต่อเดือน** แถมฐานลูกค้ารายเดือนสะสมขึ้นเรื่อยๆ ด้วย



เส้นทางนี้เหมาะกับเพื่อนๆ ที่ชอบสอน อธิบายเก่ง ไม่ต้องเก่งเทคนิคเลยนะ แค่
นำหน้าลูกค้าหนึ่งก้าวก็พอแล้ว

ขายอะไรได้บ้าง ราคาเท่าไร?

- เมนูแรกคือเซตอัพพื้นฐาน ติดตั้ง ChatGPT หรือ Gemini บนมือถือและคอมพิวเตอร์ของลูกค้า แล้วสอนใช้งานหลักสามอย่างของร้านเขา เก็บ 1,500 บาท
- เมนูที่สองคือของที่ทำให้เราต่างจากคนอื่น ชุดพร้อมต์ประจำร้าน 10 ตัว เขียนเฉพาะร้านเขาเลย ทั้งโพสต์ขาย ตอบแชท คัดโปร ติดตั้งใน Notes พร้อมคู่มือหนึ่งแผ่น คิดเพิ่มอีก 1,000 บาท
- ร้านไหนมีพนักงานหลายคนก็มีสอนทีมแบบกลุ่มเล็ก สองชั่วโมง 2,500 ถึง 3,500 บาท
- และเมนูสุดท้ายที่หอมที่สุด ดูแลรายเดือน ตอบคำถามทางไลน์บวกส่งพร้อมต์ใหม่เดือนละชุด เก็บ 500 ถึง 1,500 ต่อเดือน อันนี้แหละรายได้สะสมที่ทำให้เดือนหลังๆ สบายขึ้นเรื่อยๆ



หลักตั้งราคาของเจ้าหนู: ตั้งตาม "คุณค่าที่ร้านได้" ไม่ใช่ตามชั่วโมงของเรา ระบบที่ช่วยร้านขายเพิ่มเดือนละหลายพัน ค่าวางระบบ 2,500 นี้ถูกมากในสายตาเจ้าของร้านเลยนะ

อาวุธหลักคือ "ชุดสาริต 15 นาที"

อาชีพนี้ไม่ได้ขายด้วยคำพูดนะเพื่อนๆ มันขายด้วยการ**โชว์ของต่อหน้า** เจ้าหนูให้เตรียมการสาริตสามฉากที่ทำให้เจ้าของร้านอ้าปากค้าง

- ฉากแรก ถ่ายรูปสินค้าของเขาตรงนั้นเลย แล้วให้ AI เขียนโพสต์ขายในสามสิบวินาที
- ฉากที่สอง หยิบคำตำหนิจากลูกค้า ให้ AI ร่างคำตอบสุภาพระดับมือโปร
- ฉากที่สาม ถ้ามว่าเดือนหน้ามีเทศกาลอะไร ให้ AI คิดโปรโมชั่นมาสวมแบบแค่นี้สายตาเจ้าของร้านจะเปลี่ยนไปทันที

PROMPT เตรียมชุดสาริต

"ฉันจะไปสาริตการใช้ AI ให้เจ้าของร้าน [ประเภทร้าน] ดู ช่วยเตรียม: (1) พรอมต์สาริต 3 ตัวที่เห็นผลใน 30 วินาทีและตรงกับปัญหาร้านแบบนี้ (2) คำอธิบายแต่ละตัวแบบภาษาบ้านๆ ไม่มีศัพท์เทคนิค (3) คำถามที่เจ้าของร้านน่าจะถาม พร้อมคำตอบสั้นๆ"



ความลับของอาชีพนี้: เราไม่ต้องเป็นเทพ AI เลยนะ แค่ซ้อมสาริตสามฉากนี้ให้คล่องเหมือนมายากลประจำตัว ที่เหลือเรียนรู้ไปพร้อมลูกค้าได้

ลูกค้าแรกคือร้านที่เราซื้อของอยู่แล้ว

- ที่หนึ่งเลยคือร้านประจำของเรา ร้านกาแฟ ร้านอาหาร ร้านเสริมสวยที่เราเป็นลูกค้าอยู่แล้ว ความคุ้นเคยมีพร้อม แค่ชวนคุยเรื่อง AI ตอนจ่ายเงินก็เริ่มได้
- ถัดมาคือคนรู้จักที่มีกิจการ ญาติ เพื่อน คนในหมู่บ้านที่ขายของ
- จากนั้นค่อยขยายไปกลุ่มผู้ประกอบการในพื้นที่ เคล็ดลับคือโพสต์ให้ความรู้ฟรีก่อน แล้วคนจะห้กมาหาเราเอง
- และแหล่งที่ดีที่สุดในระยะยาวคือลูกค้าเก่าแนะนำต่อ เจ้าของร้านรู้จักเจ้าของร้านเสมอ งบประมาณทุกครั้งอย่าลืมขอประโยคเดียว "ถ้าพี่มีเพื่อนที่อยากใช้ AI แบบนี้ แนะนำผมได้นะครับ"

PROMPT สคริปต์เสนอ DEMO ฟรี

"ช่วยเขียนคำพูด/ข้อความชวนเจ้าของร้าน [ประเภทร้าน] ดูการสาธิต AI ฟรี 15 นาที จุดที่ฉันสังเกตเห็นคือ [เช่น พี่เขาพิมพ์โพสต์เองทุกวันตอนดึก] โทนเป็นกันเอง ไม่ขายของโด้งๆ เน้นว่า 'แค่มาดู ไม่ซื้อไม่เป็นไร' ไม่เกิน 5 บรรทัด"

จาก Demo ฟรี สู่งานแรก

สูตรปิด दिलของเจ้าหนูคือ โข้วสิบห่านาที แล้วส่งมือถือให้เขาลองเองต่อหน้าอีกห่านาที พอเขาทำได้เองครั้งแรกนั้นแหละ ใจเขาเปิดแล้ว ค่อยเสนอแพ็คเกจ

ก่อนเริ่มงานตกลงให้ชดสีเรื่องเหมือนเดิมนะ

- หนึ่ง ขอบเขต วางระบบอะไรบ้าง สอนกี่คน กี่ชั่วโมง
- สอง สิ่งที่ส่งมอบ ต้องมีของจับต้องได้เสมอ คือระบบพร้อมใช้ ชุดพร้อมตีลิปตัวใน Notes และคู่มือหนึ่งแผ่น
- สาม การจ่ายเงิน งานวันเดียวจบเก็บเต็มหลังวางระบบเสร็จ งานสอนที่มเก็บมัดจำครึ่งหนึ่ง
- และสี่ การดูแลต่อ เสนอแพ็คเกจรายเดือนตอนจบงาน ซึ่งเป็นจังหวะที่เขาประทับใจเราที่สุดพอดี

PROMPT สรุปข้อเสนอม

"ช่วยเขียนข้อเสนอสั้นๆ ส่งให้เจ้าของร้านหลัง demo: แพ็คเกจ [รายละเอียด] ราคา [ราคา] สิ่งที่ได้ [ลิสต์] ใช้เวลา [ชม.] เขียนแบบบ้านๆ อ่านใน 1 นาทีจบ ปิดท้ายด้วยคำถามชวนนัดวัน"

สองชั่วโมงทำงาน ทำอะไรบ้าง

- ยี่สิบนาทีแรก ติดตั้งและล็อกอิน ลงแอปบนมือถือกับคอมพิวเตอร์ของร้าน ตั้งค่าภาษาไทยให้เรียบร้อย
- สี่สิบนาทีถัดมา สอนสามงานหลักของร้านเขา เลือกจากปัญหาจริง เช่น โพสต์ขาย ตอบแชท คิดเมนูโปร เจ้าหนูขอเน้นว่าสอนน้อยเรื่องแต่ทำเป็นจริง ดีกว่าสอนสิบเรื่องแล้วลืมหมด
- สามสิบนาทีต่อมา ติดตั้งชุดพรมต์ประจำร้านสิบตัวด้วยพรมต์ข้างล่าง เซฟใส่ Notes มือถือเขาให้กดก๊อปใช้ได้เลย
- และสามสิบนาทีสุดท้ายสำคัญที่สุด ซ้อมให้เขาทำเองต่อหน้าเรา เราดูเฉยๆ ห้ามแย่งมือถือเด็ดขาด จนกว่าเขาจะทำได้เองสองรอบ แล้วค่อยส่งมอบคู่มือหนึ่งแผ่นเป็นการปิดงาน

PROMPT สร้างชุดพรมต์ประจำร้าน (หัวใจของอาชีพนี้)

"ช่วยสร้างชุดพรมต์ 10 ตัวสำหรับเจ้าของร้าน [ประเภทร้าน] ที่ไม่เก่งเทคโนโลยี ครอบคลุม: โพสต์ขาย ตอบแชทลูกค้า คิดโปรโมชัน ตอบรีวิว และงานที่ร้านแบบนี้เจอบ่อย แต่ละตัวสั้น ใช้ภาษาง่าย มีช่อง [] ให้เติมแค่ 1-2 จุด"

เดือนแรกของ "ต้น" หน้าตาเป็นแบบนี้

ตัวอย่างจำลองจากเรตราคาจริงในตลาด — ไม่ใช่เรื่องจริงของใครคนใดคนหนึ่ง

- สัปดาห์แรก ต้นซ่อมชุดสาธิตสามฉากจนคล่อง แล้วไปวางระบบให้ร้านป่าข้างบ้านแบบฟรีๆ แลกกับรีวิวและประสบการณ์จริงครั้งแรก
- สัปดาห์ที่สอง ต้นเสนอ demo กับร้านกาแฟสองร้านที่ตัวเองเป็นลูกค้าประจำ ปิดได้หนึ่งร้าน เป็นงานเซตอัพบวกชุดพร้อมต์ 2,500 บาท
- สัปดาห์ที่สาม เจ้าของร้านกาแฟประทับใจ แนะนำเพื่อนที่เปิดร้าน新店ให้ ปิดอีกหนึ่งงาน 2,500 บาทแพ็คเกจรายเดือนอีก 500
- และสัปดาห์ที่สี่ ป่าข้างบ้านเอาไปอวดเพื่อนแม่ค้าในตลาด มีคิวรอ demo อีกสองราย จบเดือนแรกที่ราว 5,500 บาท พร้อมรายเดือนค้างท่ออีก 500



เจ้าหนูชวนสังเกต: งานแรกของต้นคืองานฟรี แต่มันซื้อรีวิว ประสบการณ์ และปากต่อปาก ซึ่งแพงกว่าค่าแรงที่เสียไปหลายเท่าตัว

หลุมสี่หลุมของช่างวางระบบ

- หลุมแรกคือความคิดที่ว่า "สอนหมดแล้วลูกค้าจะไม่ง้อเรา" เจ้าหน้าที่อยากให้คิดกลับด้านเลยนะ ยิ่งสอนเก่งยิ่งถูกบอกรื้อ ร้ายไต่ของเราอยู่ที่ร้านถัดไป ไม่ใช่การกักวิชากับร้านเดิม
- หลุมที่สอง รับวางระบบเรื่องที่ตัวเองยังไม่คล่อง เดี่ยวฟังต่อหน้าลูกค้าแล้วเสียชื่อในวงแคบ รับเฉพาะที่ซ่อมมาแล้วพอ
- หลุมที่สาม คิดราคาตามชั่วโมง "สองชั่วโมง 500 บาท" คือกั๊กดักที่ทำให้เงินไปตลอด ตั้งตามคุณค่าที่ร้านได้เสมอ
- และหลุมสุดท้าย ไม่มีของส่งมอบจับต้องได้ สอนปากเปล่าแล้วจากไป ลูกค้าจะรู้สึกเหมือนจ่ายค่าลม ต้องมีชุดพร้อมดีกับคู่มือเป็นชิ้นงานทุกครั้งนะ



สัญญาณว่ามาถูกทาง: ลูกค้าเก่าแนะนำลูกค้าใหม่มาโดยที่เราไม่ต้องขอ
อาชีพนี้โตด้วยปากต่อปากล้วนๆ เลย

ภารกิจ 7 วันแรก

- สองวันแรก ซ่อมชุดสาริตสามฉากกับร้านสมมติด้วยพรมต์หน้า 10 จนทำได้โดยไม่ต้องดูโพย
- วันที่สามทำเทมเพลตคู่มือหนึ่งแผ่นกับโครงชุดพรมต์สลิปตัวจากพรมต์หน้า 13 เตรียมไว้ปรับตามร้านจริง
- วันที่สี่ตั้งราคาสามแพ็คเกจของตัวเอง แล้วเขียนข้อเสนอสำเร็จรูปด้วยพรมต์หน้า 12
- วันที่ห้าคือวันตื่นเต้น demo จริงครั้งแรกกับคนรู้จักที่มีกิจการสักหนึ่งราย ทำฟรีก็ได้นะ เก็บ feedback มาปรับ
- แล้ววันที่หกถึงเจ็ด ออกสนามจริง เสนอ demo ฟรีสิบห้านาทีกับร้านจริงห้าร้านด้วยสคริปต์หน้า 11



เข้าที่วัดได้ของสัปดาห์นี้: demo จริงอย่างน้อย 2 ครั้ง แค่นั้นพอ ส่วน "ปิดงานได้ไหม" ยังไม่ใช่ตัววัดของสัปดาห์แรกนะเพื่อนๆ

สินค้าดิจิทัล Ebook & เทมเพลต

เริ่มเห็นเงิน: 30-60 วัน · ทุนเริ่มต้น: 0-500 บาท · จุดเด่น: ทำครั้งเดียว ขายซ้ำไม่จำกัด

เส้นทางที่แล้วเราขายเวลา หยุดทำเมื่อไหร่เงินก็หยุดเมื่อนั้น แต่เส้นทางนี้กลับหัวกลับหางเลยเพื่อนๆ **เหนื่อยหนักครั้งเดียวตอนสร้าง แล้วของชิ้นเดิมขายได้เรื่อยๆ** ขนาดตอนเรานอนหลับก็ยังมีคนกดซื้อได้ ฟังดูดีใช่ไหม แต่เจ้าหนูต้องเล่าข้อแลกเปลี่ยนให้ฟังก่อน

ข้อแลกเปลี่ยนคือมันช้ากว่าเส้นทางหนึ่ง เพราะต้องสร้างของให้เสร็จก่อน แล้วยังต้องสร้างคนเห็นอีก กว่าขายชิ้นแรกได้อาจใช้เวลาเป็นเดือน

แต่หลังจากนั้นพาดานรายได้ไม่ถูกจำกัดด้วยจำนวนชั่วโมงของเราอีกต่อไป ตัวเลขที่เป็นไปได้จริงสำหรับมือใหม่ที่มีช่องทางขายคือ ebook ราคา 99 ถึง 299 บาท ขายเดือนละ 20 ถึง 50 เล่ม เท่ากับ**รายได้ 2,000 ถึง 10,000 ต่อเดือน** และโตขึ้นเรื่อยๆ เมื่อมีหลายเล่ม

- เจ้าหนูเอง ใช้เวลาในการทำ Ebook เล่มแรกเกือบ 3 สัปดาห์ เพราะยังไม่รู้วิธีที่ทำแล้วเร็ว ทำๆ ไปต้องแค้นใจเยอะมาก กว่าเจอวิธีที่ลงตัวก็ใช้เวลาไปนานมาก เล่มนี้คือเล่มที่ 6 ของเจ้าหนูแล้ว ใช้เวลาเร็วกว่าเล่มแรกๆ เยอะมาก เพราะพอเราทำไปเรื่อยๆ เราจะคุ้นเคยกับขั้นตอนและวิธีการ



เส้นทางนี้เหมาะกับเพื่อนๆ ที่มีความรู้หรือประสบการณ์เฉพาะเรื่อง และใจเย็น
พอจะรอผล 1-2 เดือน

ขายความรู้ที่มีอยู่แล้วในตัว

รูปแบบสินค้ามีให้เลือกสามแบบ เรียงจากง่าย

- เริ่มที่ ebook หรือคู่มือ ซึ่งเหมาะกับมือใหม่ที่สุด ราคาขาย 99 ถึง 299 บาท
- ถัดมาคือเทมเพลต พกตารางบัญชี แพลนเนอร์ หรือสไลด์สำเร็จรูป ทำเร็วกว่า ebook อีก
- และสุดท้ายชุดพรมต์หรือเช็คลิสต์เฉพาะอาชีพ เช่น "ชุดพรมต์สำหรับครู" จำไว้นะเพื่อนๆ ยิ่งแคบยิ่งขายง่าย

PROMPT ขุดหาหัวข้อจากตัวเอง

"ฉันมีประสบการณ์เรื่อง [งาน/งานอดิเรก/สิ่งที่คนชอบมาขอคำปรึกษา] ช่วยวิเคราะห์: (1) ปัญหาอะไรในเรื่องนี้ที่คนยอมจ่ายเงินแก้ (2) เสนอหัวข้อ ebook 5 หัวข้อ เรียงตามโอกาสขายในตลาดไทย (3) แต่ละหัวข้อ คนซื้อคือใคร และเขาจะค้นหามันด้วยคำว่าอะไร"



ก่อนลงมือเขียน ลองโพสต์ถามในเฟซตัวเองว่า "ถ้ามีคู่มือเรื่องนี้ สนใจไหม" ถ้ามีคนคอมเมนต์เกินห้าคนค่อยเริ่ม ประหยัดเวลาไปทำของที่ไม่มีใครอยากได้

เขียน Ebook จบใน 7 วัน

เจ้าหนูแบ่งงานเจ็ดวันให้แบบนี้

- วันแรกวางโครง ให้ AI เสนอโครงที่เล่นมาก่อน แล้วเราตัดและสลับตามประสบการณ์จริงของเรา
- วันที่สองถึงสี่เขียนทีละบท ให้ AI ร่างแล้วเราเติมตัวอย่างจริงกับประสบการณ์ตรงลงไป ตรงนี้เจ้าหนูขอเน้นเสียงหน่อยนะ ส่วนที่เราเติมนี้แหละทำให้เล่มของเราไม่เหมือนใคร เพราะ AI เก่งแค่ไหนมันก็ไม่มีประสบการณ์ชีวิตของเพื่อนๆ
- วันที่ห้าสำคัญสุด ตรวจสอบความถูกต้องทุกตัวเลข ทุกชื่อเครื่องมือ ทุกขั้นตอนต้องเช็คเอง ห้ามเชื่อ AI เด็ดขาด
- วันที่หกขัดเกลา ให้ AI ช่วยหาคำผิดและจุดที่อ่านแล้วงง
- และวันที่เจ็ดจัดเล่มใน Canva มีเทมเพลต ebook สำเร็จรูปให้เลือกเพียบ ปรับสีใส่ฟอนต์ไทยที่อ่านง่ายก็จบ

PROMPT เขียนรายบท (ใช้ซ้ำทุกบท)

"เขียนบทที่ [N]: '[ชื่อบท]' ของ ebook เรื่อง [ชื่อเล่ม] ผู้อ่านคือ [กลุ่ม] สไตส์: ภาษาพูดเป็นกันเอง ย่อหน้าสั้น มีขั้นตอนทำตามได้จริง จบบทด้วยสรุป + การบ้าน 1 ข้อ ความยาว [จำนวน] คำ"

ปกขายของก่อนเนื้อหาเสมอ

- ข้อแรกซื้อต้องใหญ่จนย่อเป็นภาพเล็กแล้วยังอ่านออก เพราะลูกค้าเห็นปกครั้งแรกบนจอมือถือเสมอ
- ข้อสองให้ปกบอก "ผลลัพธ์" ไม่ใช่หัวข้อ เทียบกันดู "ทำบัญชีร้านค้าเป็นใน 7 วัน" ขายกว่า "คู่มือบัญชีเบื้องต้น" เห็นๆ
- และข้อสามใช้ AI ทำแค่ภาพพื้นหลัง แล้วมาพิมพ์ชื่อเล่มเองใน Canva เพราะ AI ยังเขียนตัวหนังสือไทย อาจจะยังไม่คมชัด หรืออาจจะดึงปกมาทำใน Claude ก็ได้ อย่าง Ebook ที่เพื่อนๆ อ่านอยู่นี้ก็ใช้ Claude ในการจัดรูปเล่มเป็นหลัก

PROMPT ภาพปก (วางใน AI สร้างภาพ)

"Ebook cover background, theme: [หัวข้อเป็นอังกฤษสั้นๆ], modern minimal style, [สีหลัก] color palette, soft gradient, professional, A5 portrait, no text"



ทำปกสามแบบแล้วโพสต์ให้คนช่วยโหวตสี ได้ปกที่ตลาดเลือกเอง แกรมเป็นการโปรโมตเล่มล่วงหน้าไปในตัวด้วยนะ นะสองตัวหีนกัอนเดียว

ขายที่ไหน ราคาเท่าไรดี

- เล่มสั้นเนื้อหาเดี่ยวจบเรื่องเดียว ตั้ง 99 บาท เป็นจุดเริ่มที่ปลอดภัยที่สุดสำหรับเล่มแรก
- เล่มเต็มที่มีขั้นตอนและตัวอย่างครบตั้ง 199 บาท
- ส่วน 299 บาทจะตั้งได้ต้องจัดเป็นเซต มีของแถมอย่างเทมเพลต ซีคลิสต์ หรืออัปเดตฟรีตลอดชีพพุ่งเข้าไปให้รู้สึกคุ้มจริงๆ

ส่วนช่องทางขาย มือใหม่มีสองทางหลัก ทางแรกขายบนเพจหรือเฟซตัวเองรับโอนตรง ข้อดีคือไม่เสียค่าธรรมเนียม ได้เงินเต็มเม็ด แต่ต้องส่งไฟล์เอง ซึ่งตั้งข้อความอัตโนมัติช่วยได้ ทางที่สองฝากขายบนแพลตฟอร์ม ebook ไทยอย่าง MEB มีคนเดินผ่านเยอะ แลกกับส่วนแบ่งราว 30 ถึง 50% อันนี้เช็คเงื่อนไขปัจจุบันก่อนสมัครด้วยนะ



สูตรเจ้าหนู: เริ่มขายบนเพจตัวเองก่อนเพื่อเก็บรีวิว แล้วค่อยขยายขึ้นแพลตฟอร์ม ทำคู่กันได้ ไม่ต้องเลือกอย่างใดอย่างหนึ่ง

โพสต์ขายที่ไม่เหมือนยัดเยียด

- เริ่มจากเปิดด้วยปัญหา บรรยายความเจ็บที่คนกลุ่มนี้เจอทุกวันจนเขารู้สึกว่า "นี่มันเรื่องของเราเลย"
- จากนั้นค่อยเล่าว่าเล่มนี้พาเขาไปไหน เน้นที่ผลลัพธ์ ไม่ใช่ทองสารบัญญัติให้ฟัง
- ตามด้วยลิสต์สิ่งที่จะได้แบบจับต้องได้ เช่น เทมเพลตพร้อมใช้ห้าชุด
- แล้วค่อยบอกราคาพร้อมเทียบให้เห็นภาพ เท่ากาแฟสองแก้วแต่ใช้ได้ทั้งชีวิต
- ปิดท้ายด้วยวิธีซื้อที่จบในสองขั้นตอน เจ้าหนูย้ำตรงนี้แรงๆ ยิ่งซื้อง่ายยิ่งขายได้ คนหลุดระหว่างทางคือยอดขายที่หายไปเสียบๆ โดยเราไม่เคยรู้ตัว

PROMPT เขียนโพสต์ขาย

"เขียนโพสต์ขาย ebook '[ชื่อเล่ม]' ราคา [ราคา] กลุ่มผู้ซื้อคือ [กลุ่ม] ปัญหาหลักของเขาคือ [ปัญหา] สิ่งที่ได้ในเล่ม: [ลิสต์ 3-5 ข้อ] ใช้โครงสร้าง: ปัญหา → ทางออก → สิ่งที่ได้ → ราคาเทียบของใกล้ตัว → วิธีสั่งซื้อ 2 ขั้นตอน"

แจกก่อน ขายทีหลัง

เจ้าหนูจะทำ Mini-Ebook มาแจก บางตามจังหวะและโอกาส แลกกับการติดตามเพจหรือแอด LINE เพราะคนที่อ่านฟรีแล้วชอบ คือผู้ซื้อที่ใกล้ตัวและมีโอกาสจะมาเป็นลูกค้าที่สุดแล้ว

- อีกเรื่องที่ห้ามข้ามเด็ดขาดคือรีวิวชุดแรก ก่อนเปิดขายจริง ส่งเล่มเต็มให้คนรู้จักที่ตรงกลุ่มสัก 10 ถึง 20 คน แลกกับรีวิวสั้นๆ และขออนุญาตแคปไปโพสต์
- เจ้าหนูสืบพฤติกรรมคนไทยมานานพอจะฟันธงว่า คนไทยซื้อตามรีวิว
- เปิดขายพร้อมรีวิวลีบอัน กับเปิดขายมือเปล่า ผลต่างกันหลายเท่าตัวเลยละ

PROMPT ออกแบบเล่มฟรี

"จาก ebook ของฉันเรื่อง [ชื่อเล่ม] ช่วยเลือกว่าควรตัดส่วนไหนมาทำเล่มแจกฟรี 10-15 หน้า เกณฑ์: ให้คุณค่าจบในตัว แต่อ่านแล้วอยากได้เล่มเต็ม พร้อมเขียนหน้าสุดท้ายชวนซื้อเล่มเต็มแบบไม่ยัดเยียด"

หลุมของคนขายของดิจิทัล

- หลุมแรกที่เจอบ่อยสุดคือทำเลมใหญ่เกินไป ตั้งใจเขียนร้อยหน้า ผ่านไปสามเดือนยังไม่จบสักที เล่มแรกเอาแค่ 25 ถึง 35 หน้าพอนะเพื่อนๆ ขายได้แล้วค่อยทำเลมสอง
- หลุมที่สองปล่อยให้ AI เขียนล้วนๆ ผลคือได้เล่มที่อ่านสิ้นแต่กลาง ไม่มีของจริงข้างใน คนอ่านรู้สึกได้ แล้วเขาจะไม่ซื้อเล่มถัดไปของเราอีกเลย
- หลุมที่สามสร้างเสร็จแล้วนั่งรอคนมาซื้อ ความจริงคือไม่มีใครเห็นก็ไม่มีใครซื้อ ครึ่งหนึ่งของงานนี้คือการทำคอนเทนต์ให้คนรู้จักเรา
- และหลุมสุดท้ายที่อันตรายสุดคือข้อมูลผิดในเล่มที่เก็บเงินคน ตรวจสอบทุกข้อเท็จจริงก่อนขายนะ ความน่าเชื่อถือพังครั้งเดียวกู้ยากมาก



สัญญาณว่ามาถูกทาง: มีคนแปลกหน้าที่ไม่ใช่เพื่อนเราซื้อเล่มแรกเมื่อไหร่ นั่นคือหลักฐานว่าของเราขายได้จริงในตลาดเปิดแล้ว

ภารกิจ 14 วันแรก

- สองวันแรก ชุดหัวข้อด้วยพรมต์หน้า 18 แล้วโพสต์ทดสอบความสนใจ วันที่สามวางโครงเล่ม ตั้งชื่อห้าแบบแล้วเลือกหนึ่ง
- วันที่สี่ถึงเจ็ดเขียนเนื้อหาวันละสองสามบท ให้ AI ร่างแล้วเราเติมของจริง
- วันที่แปดหยุดเขียนหนึ่งวันเพื่อตรวจข้อเท็จจริงทั้งเล่ม ห้ามข้ามเด็ดขาดนะ
- วันที่เก้าถึงสิบจัดเล่มและทำปกสามแบบให้คนโหวต
- วันที่สิบเอ็ดทำเล่มฟรีสิบหน้า พร้อมเตรียมโพสต์ขายด้วยพรมต์หน้า 22
- วันที่สิบสองถึงสิบสามส่งเล่มให้คนรู้จัก 10 ถึง 20 คนอ่านแลกรีวิว
- และวันที่สิบสี่ วันดีเดย์ เปิดขายพร้อมรีวิว แล้วปล่อยเล่มฟรีถึงคนเข้ามาต่อเนือง

ขายของออนไลน์ โดยมี AI เป็นทีมงาน

เริ่มเห็นเงิน: 14–45 วัน · ทุน: ตามสินค้า · จุดเด่น: คนเดียวทำได้เท่าทีม 5 คน



ก่อนอื่นเจ้าหนูขอพูดความจริงที่หลายเพจไม่พูด **AI ไม่ได้หาของขายให้เรา และมันไม่รู้หรอกว่าจะอะไรจะขายดี** ใครสอนแบบนี้กำลังขายฝันให้เพื่อนๆ อยู่ อย่าเพิ่งเชื่อ

- สิ่งที่ AI ทำได้จริงและทำได้ดีมากคือเป็น "พนักงาน" ที่ถ้าจ้างคนจริงเราจ้างไม่ไหวแน่ๆ ลองนับดูนะ ช่างภาพสินค้าหนึ่ง คนเขียนโพสต์หนึ่ง แอดมินตอบแชทหนึ่ง นักวางแผนคอนเทนต์หนึ่ง แกรมผู้ช่วยทำบัญชีอีกหนึ่ง รวมห้าตำแหน่งในงบประมาณ
- สำหรับเพื่อนๆ ที่ขายของอยู่แล้ว ทีมนี้จะลดเวลางานจุกจิกลงครึ่งหนึ่ง
- ส่วนเพื่อนๆ ที่เพิ่งอยากเริ่ม มันทำให้เราดูมีอาชีพได้ตั้งแต่วันแรก ทั้งรูป ทั้งโพสต์ ทั้งระบบตอบแชท

ให้ AI ช่วยคิด แต่อย่าให้มันตัดสินใจ

เวลาเลือกสินค้า ใช้ AI แบบนักสืบนะเพื่อนๆ มันเก่งเรื่องเรียบเรียงความคิด และตั้งคำถามที่เราอาจมองข้าม แต่มันไม่รู้เทรนด์ตลาดสดๆ เพราะฉะนั้นให้มันช่วยตั้งคำถาม แล้วเราออกไปหาคำตอบจริงในตลาด

PROMPT วิเคราะห์ก่อนลงเงิน

"ฉันกำลังคิดจะขาย [สินค้า] กลุ่มลูกค้าน่าจะเป็น [กลุ่ม] งบประมาณครั้งแรก [งบ] ช่วยวิเคราะห์: (1) ต้นทุนแฝงที่มีใหม่มีกี่สิม (2) คำถาม 5 ข้อที่ฉันต้องไปหาคำตอบจริงก่อนสั่งของ (3) ความเสี่ยงใหญ่สุดของสินค้านี้ และวิธีทดสอบตลาดแบบใช้เงินน้อยที่สุด"

แล้วก็มาถึงกฎทองของการเริ่มขาย ทดสอบก่อนสต็อก สั่งของจำนวนน้อยที่สุดที่เป็นไปได้ก่อน ถึงต้นทุนต่อชิ้นจะแพงกว่าก็ยอม เพราะเรากำลังจ่ายแพงเพื่อซื้อข้อมูลว่า "ขายได้จริงไหม" หรือจะโพสต์ขายก่อนของมาแบบพรีออเดอร์ ดูว่ามีคนจองไหมก็ได้ ขายได้แล้วค่อยเพิ่มสต็อก เจ้าหนูเตือนด้วยความหวังดี **สต็อกจมคือสาเหตุเงินอันดับหนึ่งของแม่ค้ามือใหม่**

รูปมือถือ กลายเป็นรูปสตูดิโอ

- ถ่ายสินค้าด้วยมือถือธรรมดาแล้ว แค่อัปโหลดขึ้นแพลตฟอร์มโซเชียล แชร์ลงโซเชียลมีเดีย ไม่ต้องมีไฟสตูดิโอ
- จากนั้นอัปโหลดให้ AI ตกแต่งด้วยพรมตูดกลาง ทำสีสามแบบต่อสินค้า พื้นขาวสะอาดหนึ่ง ฉากใช้งานจริงหนึ่ง และภาพโปรโมชันอีกหนึ่ง

PROMPT แต่งรูปสินค้า (อัปโหลดรูปก่อน)

"เปลี่ยนรูปสินค้านี้ให้เหมือนถ่ายในสตูดิโอ: พื้นหลัง [สีขาว/หินอ่อน/โต๊ะไม้] แสงนุ่ม มีเงาจากใต้สินค้า ตัวสินค้าคมชัด สีสันของจริง ห้ามบิดเบือนรูปทรง ฉลาก หรือขนาดสินค้าเด็ดขาด"



เส้นจริยธรรมที่เจ้าหน้าที่ได้ขีดไว้ชัดเจน: แต่งแสงแต่งฉากได้เต็มที่ แต่ห้ามแต่งตัวสินค้าให้สวยเกินจริง รูปไม่ตรงปกได้ยอดเยี่ยมแค่ครั้งเดียว แลกกับรีวิวเสียถาวร ไม่คุ้มหรอก

โพสต์ที่หยุดนิ้วคนไถฟีด

พนักงานคนที่สองของเราคือนักเขียนประจำร้าน หน้าที่ของมันคือเขียนโพสต์ขายกับคำอธิบายสินค้า ใช้สองพรมต้นนี้เป็นอาวุธหลักได้เลย

PROMPT โพสต์ขายหลัก

"เขียนโพสต์ขาย [สินค้า] ราคา [ราคา] จุดเด่น: [จุดเด่น 2-3 ข้อ] ลูกค้าน่าคือ [กลุ่ม] โครงสร้าง: เปิดด้วยปัญหาหรือความอยากของลูกค้า → สินค้าตอบโจทย์ยังไง → ราคา+โปร → ชวนทักแชท ขอ 2 เวอร์ชัน: แบบเล่าเรื่อง กับแบบสั้นกระชับ"

PROMPT คำอธิบายสินค้า (ลงมาร์เก็ตเพลส)

"เขียนคำอธิบายสินค้า [สินค้า] สำหรับลง Shopee/Lazada: ย่อหน้าแรกดึงดูด ตามด้วยสเปคเป็นข้อๆ [ใส่สเปค] ปิดด้วยเหตุผลที่ควรซื้อร้านเรา แทรกคำค้นที่คนน่าจะค้นหา เช่น [คำค้น]"



โพสต์ขายจริงๆ ควรเป็นแค่หนึ่งในสามของคอนเทนต์นะ อีกสองส่วนคือให้ความรู้กับเล่าเรื่อง คนติดตามเพราะได้อะไร ไม่ใช่เพราะอยากดูโฆษณา

ตอบแชทไว เท่ากับปิดการขาย

ลูกค้าออนไลน์ใจร้อนกว่าที่เราคิดมาก ตอบช้าเกินหนึ่งชั่วโมง เขากดซื้อร้านอื่นไปเรียบร้อยแล้ว ทางแก้ของเจ้าหนูคือสร้างคลังคำตอบไว้ล่วงหน้าด้วยพรมด้นี้

PROMPT สร้างชุดคำตอบประจำร้าน

"ร้านฉันขาย [สินค้า] ช่วยเขียนคำตอบสำเร็จรูปสำหรับ 8 สถานการณ์: ถามราคา / ถามค่าส่ง / ขอส่วนลด / ถามของเข้าเมื่อไหร่ / เปรียบเทียบกับร้านอื่น / ถามวิธีใช้ / บ่นของมีปัญหา / ทักแล้วเงียบ — โทนเป็นมิตร ปิดท้ายแต่ละคำตอบด้วยประโยคพาไปขั้นถัดไปของการซื้อ"

ได้คำตอบมาแล้วเซฟเก็บไว้ใน Notes มือถือเลย เจอคำถามไหนก็ก๊อปปวางแล้วปรับนิดเดียว เวลาตอบจะเหลือไม่ถึงนาทีต่อข้อความ



ข้อยกเว้นสำคัญ: คำถามเรื่องเงินคืน ของเสีย หรือเคลม ให้พิมพ์ตอบเอง
สดๆ ทุกครั้ง ลูกค้าที่กำลังหงุดหงิดต้องการคนจริง ไม่ใช่ข้อความสำเร็จรูป

นิยามแผน กับ ผู้ช่วยบัญชี

พนักงานคนที่สี่ช่วยให้เราไม่เจียบ ใช้เวลาหนึ่งชั่วโมงต้นเดือนให้ AI ร่างตารางคอนเทนต์ทั้งเดือน แล้วทยอยเขียนจริงวันละโพสต์ด้วยพรมมต์หน้า 29 ความสม่ำเสมอนี้แหละที่ทำให้ลูกค้า "นึกถึงร้านเราก่อน" เวลาเขาอยากซื้อ

PROMPT ตารางคอนเทนต์รายเดือน

"ร้านฉันขาย [สินค้า] ลูกค้าคือ [กลุ่ม] ช่วยวางตารางคอนเทนต์ 30 วัน
สัดส่วน: ให้ความรู้เกี่ยวกับ [เรื่องที่เกี่ยวข้องกับสินค้า] 40% / เล่าเรื่องร้าน-เบื้องหลัง 30% / ขายตรง 30% ระบุหัวข้อรายวัน + ประโยคเปิดของแต่ละโพสต์"

ส่วนพนักงานคนสุดท้าย ผู้ช่วยบัญชี อาจเป็นคนที่สำคัญที่สุดในทีมเลยก็ได้

PROMPT เช็คกำไรจริง

"ช่วยคำนวณกำไรจริงของสินค้านี้: ราคาขาย [ราคา] ต้นทุนของ [ทุน] ค่าส่ง [ค่าส่ง] ค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์ม [%] ค่าแพ็คเกจ [ค่าแพ็คเกจ] — สรุปกำไรต่อชิ้น และต้องขายเดือนละกี่ชิ้นถึงได้กำไร [เป้า] บาท"



ความจริงที่เจ็บหน่อย: แม้อ้างานมาก "ขายดีแต่ไม่มีกำไร" เพราะไม่เคยคิดเลขนี้ ทำก่อนตั้งราคาคะเพื่อนๆ ไม่ใช่หลังขาดทุน

หลุมของแม่ค้ายุค AI

- หลุมแรกเจ้าหนูพุดไปแล้วแต่ขอย้ำอีกรอบเพราะคนตกเยอะสุด สต็อกจมตั้งแต่ล็อตแรก ความมั่นใจไม่ใช่ข้อมูลนะเพื่อนๆ ทดสอบเล็กๆ ก่อนเสมอ
- หลุมที่สองแข่งด้วยการตัดราคา นั่นคือสงครามที่คนทุนหนากว่าชนะเสมอ เราตัวเล็กต้องแข่งด้วยรูปสวย ตอบไว รีวิวดีแทน
- หลุมที่สามใช้รูป AI เกินจริง ขายได้แค่ครึ่งเดียวแล้วโดนรีวิว "ไม่ตรงปก" ปิดร้านไปตลอด
- และหลุมสุดท้ายจมอยู่กับงานจุกจิกจนไม่มีเวลาขายร้าน กฎของเจ้าหนูคืองานไหนทำซ้ำเกินสามครั้ง งานนั้นต้องมีพรอมต์หรือระบบมารองรับทันที



สัญญาณว่ามาถูกทาง: ลูกค้าเก่ากลับมาซื้อซ้ำ หรือแท็กเพื่อนมาซื้อ นั่นแปลว่าของจริงบริการจริง ขายได้เลย

ภารกิจ 14 วันแรก

- สองวันแรกวิเคราะห์สินค้าด้วยพรมด์หน้า 27 และคิดเลขกำไรหน้า 31 ให้จบก่อนจ่ายเงินสัปดาห์
- วันที่สามถึงสี่ตั้งชื่อร้าน เปิดเพจ ถ่ายรูปสินค้าแล้วแต่งด้วย AI ตามหน้า 28
- วันที่ห้าสร้างชุดคำตอบแชทแปดสถานการณ์
- วันที่หกถึงเจ็ดวางตารางคอนเทนต์ทั้งเดือนและเตรียมโพสต์ล่วงหน้าห้าโพสต์
- วันที่แปดคือวันเปิดร้าน โพสต์แรกพร้อมบอกคนรู้จักให้ทั่ว
- จากนั้นวันที่เก้าถึงสิบสามโพสต์ทุกวันตามตาราง ตอบแชทให้ไวที่สุดเท่าที่ทำได้ เจอคำถามใหม่ที่ตอบบ่อยก็เก็บเพิ่มเข้าคลังคำตอบ
- และวันที่สิบสี่นั่งลงสรุปตัวเลข คนเห็นเท่าไร คนทักกี่ราย คนซื้อกี่คน ใช้ข้อมูลนี้ตัดสินใจว่าจะเพิ่มสต็อกหรือยัง

บริการดิจิทัล ครบวงจร

เริ่มเห็นเงิน: 7–21 วัน · ทุน: 0 บาท · จุดเด่น: ไม่ต้องสร้างตัวตนออนไลน์ เริ่มจากคนรู้จัก

เพื่อนๆ ลองนึกถึงคนรอบตัวดูสิ มีคนที่อยากได้ Resume สวยๆ ให้ลูกไปสมัครงาน มีหัวหน้าที่ต้องการสไลด์ด่วน มีญาติที่กำลังจะจัดงานแต่งแล้วอยากได้การ์ดเชิญ มีร้านข้าวแกวบ้านที่เมนูเก่าจนอ่านไม่ออก งานพวกนี้เขาทำเองไม่เป็นหรือไม่มีเวลา และเขายอมจ่าย

งานแต่ละชิ้นไม่ก็ร้อยถึงพันต้นๆ ก็จริง แต่ด้วย AI เราทำได้ในสามสัปดาห์ถึงสองชั่วโมงต่อชิ้น ง่ายสุด ไม่ต้องมีเพจ ไม่ต้องมีผู้ติดตามสักคน ขอแค่ฝีมือกับปากต่อปาก ลองคิดเลขกัน สัปดาห์ละสามถึงห้างาน เฉลี่ยงานละ 300 ถึง 800 บาท ก็เท่ากับรายได้ **4,000 ถึง 12,000 ต่อเดือน** จากเวลาหลังเลิกงาน

แต่เจ้าหนูต้องพูดตรงๆ สักเรื่อง งานชิ้นเล็กพวกนี้กำลังถูก AI กดราคาลงทุกปี เพราะลูกค้าบางคนเริ่มลองทำเองได้แล้ว ชาวดีคือมันเปิดโอกาสใหม่ให้เราในเวลาเดียวกัน คนที่เรียนรู้เร็วพอจะก้าวจากรับทำ Resume ชิ้นละ 300 ไปทำเว็บไซต์ให้ร้านค้าชิ้นละ 3,000 หรือเป็นที่ปรึกษา AI ชั่วโมงละ 500 ได้เลย เส้นทางที่ 4 เลยมีสามระดับให้เลือกตามความพร้อม



เส้นทางนี้เกิดมาเพื่อเพื่อนๆ สายเจียบ ที่ไม่ชอบออกหน้ากล้อง ไม่อยากทำคอนเทนต์ แต่ละเฮียดและไวใจได้

เมนูตัวอย่าง กับเรตราค่า

- เมนูยอดนิยมอันดับหนึ่งคือทำหรือปรับ Resume พร้อมจดหมายสมัครงาน ชุดละ 200–500 บาท
- ตามมาด้วยสไลด์นำเสนอ งานละ 500–1,500 บาท
- งานแปลเอกสารไทยอังกฤษทั่วไปก็รับได้ หน้าละ 100 ถึง 300 บาท
- สายออกแบบมีการ์ดเชิญ ป้าย โปสเตอร์ ขึ้นละ 300–800 บาท
- ใครชอบงานเอกสารมีสรุปเอกสารถอดเทปประชุม ขึ้นละ 300 ถึง 600 บาท
- และปิดท้ายด้วยโปรไฟล์ร้านกับเมนูอาหาร ชุดละ 500–1,200 บาท

พร้อมก้าวขึ้น? มีงานฟรีเมียมสามอย่างที่ AI ช่วยทำได้แต่คนทั่วไปยังทำไม่เป็น

- เว็บไซต์ Landing Page หรือเว็บร้านค้าต่างๆ ด้วย Claude ขึ้นละ 1,500–5,000 บาท
- Dashboard ติดตามยอดขายและสต็อกใน Google Sheets ชุดละ 1,500–3,000 บาท
- ที่ปรึกษา AI เบื้องต้น สอนธุรกิจใกล้บ้านใช้ AI มีทั้งแพ็คเกจชั่วโมงและรายเดือน ราคาปรับตามขนาดงาน



อย่าเปิดครบทุกเมนูนะ เลือกเริ่มแค่สองอย่าง อันที่ถนัดสุดกับอันที่คนรอบตัวต้องการบ่อยสุด เก่งแล้วค่อยขยาย

รับทำ Resume ในหนึ่งชั่วโมง

ขั้นตอนงาน Resume ของเจ้าหนูมีสามจังหวะ

- เริ่มจากขอข้อมูลลูกค้าให้ครบ ทั้งประวัติงานเดิมและประกาศงานที่เขาจะไปสมัคร
- จากนั้นใช้พรอมต์ข้างล่างให้ AI ร่าง โดยเราตรวจสอบความจริงทุกบรรทัดกับลูกค้าอีกที
- สุดท้ายเอาไปจัดหน้าใน Canva ซึ่งมีเทมเพลต resume ฟรีให้เลือกเพียบ แล้วส่งเป็น PDF สวยๆ จบงาน

PROMPT ทำ RESUME ให้ลูกค้า

"ช่วยเขียน Resume ภาษา [ไทย/อังกฤษ] จากข้อมูลนี้: [ประวัติการทำงาน/การศึกษา/ทักษะ] เพื่อสมัครตำแหน่ง [ตำแหน่ง] ที่ประกาศว่าต้องการ [วางคุณสมบัติจาก JD] — เน้นผลงานที่ตรงกับ JD ใช้คำกระชับแบบ resume มืออาชีพ ห้ามแต่งเติมสิ่งที่ไม่อยู่ในข้อมูล"



เส้นแดงของงานนี้: ห้ามช่วยลูกค้าโกหกในเรซูเม่เด็ดขาด ปรับมุมเล่าได้ แต่สร้างประสบการณ์ปลอมไม่ได้ งานของเราคือทำให้ "ของจริงดูดีที่สุด" เท่านั้น

สไลด์สวยในสามสิบนาที

งานสไลด์เริ่มจากขอเนื้อหาหรือโครงเรื่องจากลูกค้า พร้อมถามคำถามสำคัญหนึ่งข้อ "ใช้นำเสนอกับใคร" เพราะสไลด์ให้ผู้บริหารกับสไลด์ให้เพื่อนร่วมทีมหน้าตาคนละเรื่องกัน

- จากนั้นให้ AI จัดโครงด้วยพรมมต์ข้างล่าง
- แล้วลงมือทำจริงใน Canva หรือเครื่องมือ AI ทำสไลด์อย่าง Gamma ที่ใส่โครงแล้วได้สไลด์ทั้งชุด (เช็คเงื่อนไขเวอร์ชันฟรีปัจจุบันก่อนใช้นะ)
- ปิดงานด้วยการปรับสีฟอนต์ให้เข้ากับงานของลูกค้า และตรวจตัวสะกดทุกหน้าก่อนส่งเสมอ

PROMPT วางโครงสไลด์

"ช่วยวางโครงสไลด์นำเสนอเรื่อง [หัวข้อ] ผู้ฟังคือ [กลุ่ม] ความยาว [จำนวน] สไลด์ — ระบุ: หัวข้อแต่ละหน้า ประเด็นหลักไม่เกิน 3 ข้อต่อหน้า และหน้าไหนควรใช้ภาพ/กราฟแทนตัวหนังสือ"

งานแปล กับ งานออกแบบ

งานแปลคือสนามที่ AI ช่วยได้เยอะมาก แต่มีกติกาที่เจ้าหนูชอกำชับ อ่านทวนเองทุกครั้งโดยเฉพาะชื่อคน ตัวเลข และวันที่ ซึ่งเป็นจุดที่ AI พลาดบ่อยที่สุด และห้ามรับเอกสารราชการที่ต้องมีผู้แปลรับรอง ถ้าเราไม่มีคุณสมบัตินะ

PROMPT แปลแบบมีชั้นเชิง

"แปลข้อความนี้จาก [ไทย/อังกฤษ] เป็น [อังกฤษ/ไทย] บริบทคือ [เอกสารธุรกิจ/อีเมล/เว็บไซต์] โทน [ทางการ/กึ่งทางการ] — แปลให้เป็นธรรมชาติแบบเจ้าของภาษา ไม่ใช่แปลตรงตัว คำเฉพาะทางให้คงศัพท์เดิมไว้ในวงเล็บ"

ส่วนงานการ์ดและป้าย ใช้สูตรเดิมที่เพื่อนๆ ค้นแล้ว ให้ AI ทำภาพพื้นหลัง แล้วพิมพ์ข้อความไทยเองใน Canva

PROMPT ภาพพื้นหลังการ์ด

"Elegant [wedding/birthday/event] card background, [สไตล์ เช่น Thai traditional / minimal floral], [โทนสี], soft and festive, space in the center for text, no text"



เรื่องความลับลูกค้า: เอกสารที่เขาส่งมาให้แปลหรือทำงาน ห้ามเอาไปเผยแพร่หรือใช้เป็นตัวอย่างโดยไม่ขออนุญาตนะ

เว็บไซต์และ Dashboard ด้วย Claude

เพื่อนๆ อาจคิดว่าทำเว็บต้องเขียนโค้ดเป็น ความจริงคือไม่ต้องเลย Claude เขียนทั้งหมดให้ เราแค่ต้องรู้ว่าลูกค้าต้องการอะไร แล้วถามให้ถูก

งานเว็บที่รับได้ทันทีมีสามแบบหลัก

- แบบแรกคือ Landing Page สำหรับโปรโมชันหรือรับจองออนไลน์ ร้านอาหาร ร้านนวด ร้านเสริมสวย ต้องการทั้งนั้น
- แบบที่สองคือเว็บเมนูหรือแคตตาล็อกสินค้าที่ส่งลิงก์ให้ลูกค้าดูแทนการส่งรูปในแชท
- และแบบที่สามคือ Dashboard Google Sheets สำหรับร้านที่อยากเห็นยอดขายรายวัน สต็อกสินค้า และกำไรแบบเรียลไทม์

ขั้นตอนทำเว็บด้วย Claude ไม่ซับซ้อน

- เริ่มจากคุยกับลูกค้าให้ชัดว่าเว็บมีไว้ทำอะไร มีกี่หน้า มีอะไรบ้าง
- จากนั้นใช้พรอมต์ข้างล่างให้ Claude สร้างไฟล์ HTML ครบชุด
- แล้วนำไปอัปโหลดบน Google Sites หรือ Tiiny.host ซึ่งฟรีทั้งคู่
- ลูกค้าได้เว็บจริงที่เปิดบนมือถือได้ภายในครึ่งวัน

พรอมต์สำหรับงานเว็บ

PROMPT สร้าง LANDING PAGE

"สร้างหน้าเว็บ HTML ภาษาไทยสำหรับ [ชื่อร้าน] ประเภทธุรกิจ [ประเภท] ต้องการให้มี: หัวข้อหลัก บริการหรือสินค้า [รายการ] ราคา ที่อยู่ และปุ่มโทรหาหรือทักไลน์ โทนสี [สี] ฟอนต์อ่านง่าย ออกแบบให้สวยงามและใช้งานได้บนมือถือ"

PROMPT สร้าง DASHBOARD GOOGLE SHEETS

"สร้างสูตร Google Sheets สำหรับร้าน [ประเภทร้าน] ต้องการติดตาม: ยอดขายรายวัน จำนวนสินค้าคงเหลือ กำไรต่อรายการ และสรุปรายเดือน ทำให้ใช้งานง่าย มีสีแยกหมวดหมู่ และมีกราฟแสดงแนวโน้มอัตโนมัติ"



กฎสำคัญของงานฟรีเมียม: เก็บเงินมัดจำครึ่งหนึ่งก่อนเริ่มงานเสมอ และทำข้อตกลงง่ายๆ ว่ารวมแก็ง์รอบ เพราะงานฟรีเมียมมักมีการขอแก็ง์เพิ่ม

จากช่างทำให้ กลายเป็นที่ปรึกษา

งานที่ปรึกษาต่างจากงานรับทำตรงที่เราไม่ได้ขายชิ้นงาน แต่ขายความรู้และเวลาในการคิดแทนลูกค้า และเป็นงานที่ AI แทนไม่ได้จริงๆ เพราะต้องอาศัยการฟัง การถาม และความเข้าใจธุรกิจของเขา

- ลูกค้าที่ต้องการที่ปรึกษา AI เบื้องต้นมีอยู่รอบตัวเราเลย ร้านอาหารที่รู้ว่า AI น่าจะช่วยให้แต่ไม่รู้จะเริ่มตรงไหน เจ้าของกิจการที่เห็นคู่แข่งใช้ AI แล้วอยากตามทัน หรือพ่อแม่ที่อยากใช้ AI ช่วยงานแต่กลัวเทคโนโลยี
- คนพวกนี้ไม่ต้องการผู้เชี่ยวชาญระดับองค์กร เขาต้องการคนที่อธิบายเป็นภาษาคนธรรมดาและนั่งทำไปพร้อมกับเขาได้
- โมเดลที่ทำได้ทันทีมีสองแบบ
 - ✓ แบบแรกคือนัด session ละ 1 ถึง 2 ชั่วโมง สอนให้เขาใช้ AI กับงานที่เขาทำอยู่ทุกวัน ชั่วโมงละ 500 ถึง 1,000 บาท
 - ✓ แบบที่สองคือแพ็คเกจรายเดือน เข้าไปช่วยเดือนละ 2 ถึง 4 ครั้ง ตั้งระบบดูแล และปรับตามที่ร้านเปลี่ยนไป เดือนละ 2,000 ถึง 5,000 บาท

จุดต่างที่ทำให้ลูกค้าง่าย

สิ่งที่ทำให้งานนี้ต่างจากเส้นทางที่ 1 คือเราไม่ต้องวางระบบใหญ่ ไม่ต้องเขียน prompt ซับซ้อน แคนั่งกับลูกค้า เปิด Claude แล้วทำงานจริงของเขาไปพร้อมกัน สอนให้เขาตั้งคำถามเป็น ให้เขากลับไปใช้เองได้ นั่นคือสิ่งที่เขาจ่ายเงินซื้อ

PROMPT เตรียม SESSION ที่ปรึกษา

"ฉันจะไปสอน [ประเภทธุรกิจ] ใช้ AI ครั้งแรก เขามีปัญหาหลักคือ [ปัญหา] ช่วยวางแผน session 90 นาที ว่าควรเริ่มจากอะไร สอนอะไรก่อนหลัง และตัวอย่างงานจริงที่ควรทดลองทำในวันนั้น เน้นให้เห็นผลทันทีภายใน session เดียว"



ข้อได้เปรียบของเพื่อนๆ ในฐานะที่ปรึกษาคือความใกล้ชิด คุณอยู่แถวบ้านเดียวกัน ใจวางใจได้ อธิบายได้ด้วยภาษาท้องถิ่น สิ่งนี้มีค่ามากกว่าที่คิดนะ

การตลาดแบบไม่ต้องมีเพจ

เส้นนี้การตลาดเรียบง่ายที่สุดในสี่เส้น เริ่มจากประกาศในวงใกล้ โพสต์เฟซตัวเองและไลน์กลุ่มครอบครัวกลุ่มเพื่อน บอกชัดๆ ว่ารับทำอะไร ราคาเริ่มเท่าไร จากนั้นรอจังหวะสำคัญ งานแรกของคนใกล้ตัวมาถึงเมื่อไหร่ **ทำให้เกินคาดไปเลย** เพราะปากต่อปากของงานบริการแรงกว่าโฆษณาทุกชนิด

อยากเร่งอีกนิดก็เข้ากลุ่มเฟซบุ๊กเฉพาะทาง กลุ่มหางานคือแหล่งลูกค้า resume กลุ่มนักศึกษาคือแหล่งงานสไลด์ กลุ่มร้านค้าชุมชนคือแหล่งงานป้ายงานเมนู และทริกสุดท้ายของเจ้าหนู ของแถมที่ต้นทุนต่ำแต่ใจถึง เช่น ทำ resume แถมจดหมายสมัครงานฟรี ลูกค้าจะจำเราได้และบอกต่อเอง

PROMPT โปสต์ประกาศรับงาน

"เขียนโปสต์ประกาศรับงาน [บริการ] ลงเฟซส่วนตัว โทนม่อมตัวแต่มั่นใจ
บอก: รับทำอะไร เหมาะกับใคร ราคาเริ่มต้น ส่งงานเร็วแค่ไหน ปิดด้วยชวน
ทักแชทแบบเป็นกันเอง ไม่เกิน 8 บรรทัด"

หลุมที่ต้องเลี่ยง กับภารกิจ 7 วัน

- หลุมแรก**รับงานเกินฝีมือเพราะเกรงใจ** งานพังทีเดียวเสียชื่อในวงแคบ ซึ่งคือตลาดทั้งหมดของเรา
- หลุมที่สอง**คิด "ราคาเพื่อน" ตลอดไป** เพื่อนแนะนำเพื่อนต่อในราคาเพื่อน วนไม่จบ ตั้งเรตซ์ตั้งแต่แรกแล้วลดให้เป็นกรณีพิเศษ
- และหลุมที่สาม**งานด่วนไม่คิดเพิ่ม** จำไว้เลยว่างานด่วนบวก 30 ถึง 50% คือมาตรฐานสากล บอกได้ไม่ต้องอาย

ภารกิจเจ็ดวันของเส้นนี้กระชับมาก

- ✓ สองวันแรกเลือกสองบริการแล้วทำตัวอย่างผลงานอย่างละสองชิ้น
- ✓ วันที่สามตั้งเรตราคาและเขียนโพสต์ประกาศด้วยพรมต์หน้า 39
- ✓ วันที่สี่โพสต์จริงพร้อมส่งบอกคนสนิทสิบคนโดยตรง
- ✓ แล้ววันที่ห้าถึงเจ็ด รับงานแรก ทำให้เกินคาด และขอให้เขาช่วยบอกต่อ
เท่านั้นวงล้อปากต่อปากก็เริ่มหมุนแล้ว

"พีโจ้" ช่างไฟที่กลายเป็นช่างวางระบบ AI

ตัวอย่างจำลองจากกลไกจริงของตลาด — ไม่ใช่เรื่องจริงของบุคคลใด

- พีโจ้เคยรับงานติดตั้งกล่องวงจรปิดและระบบเสียงให้ร้านค้ามาสิบปี ลูกค้าประจำรู้จักฝีมือ แต่งานใหม่หายากขึ้นเรื่อยๆ
- สัปดาห์แรกหลังอ่านเล่มนี้เขาลองสาธิตให้ร้านค้าวัยเตี้ยแถวบ้านดูว่า AI ช่วยเขียนเมนูตอบแชทลูกค้าอัตโนมัติได้ยังไง ใช้เวลาสิบห้านาทีในร้านจริง เจ้าของร้านขอซื้อทันที
- สัปดาห์ที่สองพีโจ้เสนอแพ็คเกจ 2,500 บาทรวมตั้งระบบแชทบอทอย่างง่าย และสอนใช้สองชั่วโมง ลูกค้าเก่าสองรายในวงรู้จักสนใจทันที
- สัปดาห์ที่สามและสี่เขาทำครบสามร้าน รายได้เดือนแรก **7,500 บาท** จากเวลางานนอกเวลาราวยี่สิบชั่วโมง โดยไม่ต้องหาลูกค้าใหม่เลย



หัวใจของเคสนี้: พีโจ้ไม่ได้ทิ้งอาชีพเดิม แค่เพิ่มเครื่องมือใหม่เข้าไป ความไวใจที่สะสมมาสิบปีคือสิ่งที่ทำให้ปิดงานได้เร็ว ไม่ใช่ทักษะ AI

"ครูมินท์" เปลี่ยนชีทสอนเป็น Ebook

ตัวอย่างจำลองจากกลไกจริงของตลาด — ไม่ใช่เรื่องจริงของบุคคลใด

- ครูมินท์เป็นครูสอนพิเศษคณิต ม.ต้น ที่มีชีทสรุปซึ่งนักเรียนชอบกันอยู่แล้ว สัปดาห์แรกเธอใช้ AI ช่วยเรียบเรียงชีทพวกนั้นเป็นเล่ม "สรุปคณิต ม.3 พร้อมสอบเข้า" ความยาวสามสิบหน้า
- สัปดาห์ที่สองทำปกใน Canva แล้วส่งให้นักเรียนเก่าสิบคนอ่านฟรีแลกรีวิว
- สัปดาห์ที่สามคือวันเปิดขาย ราคา 149 บาท ลงในกลุ่มเฟซบุ๊กปกครองและเพจตัวเอง พร้อมรีวิวจริงจากนักเรียน ขายได้ 18 เล่มในสัปดาห์แรก ราวๆ 2,700 บาท
- และสัปดาห์ที่สี่เธอเริ่มแจกบทแรกฟรีเพื่อดึงคนเข้า LINE ตอนนี้มีลิสต์ผู้ปกครอง 60 คนกำลังรอเล่มต่อไปของเธออยู่



หัวใจของเคสนี้: ครูมินท์ไม่ได้เริ่มจากศูนย์นะ เธอขายความรู้ที่พิสูจน์กับนักเรียนจริงมาแล้ว AI แค่ช่วยแปลงมันเป็นสินค้า และเจ้าหนูเชื่อว่าเพื่อนๆ ทุกคนก็มี "ชีท" ของตัวเองในสักเรื่องเสมอ

"พีหน้อย" คนเดียวเท่าทีมห้าคน

ตัวอย่างจำลองจากกลไกจริงของตลาด

- พีหน้อยขายเสื้อวินเทจมือสองในเฟซมาพักใหญ่ รูปถ่ายมีดๆ โปสต์เมื่อว่างตอบแชทตกหล่นเป็นประจำ ยอดขายวนอยู่แถวเดือนละสามพัน
- พีหน้อยขายเสื้อวินเทจมือสองในเฟซมาพักใหญ่ รูปถ่ายมีดๆ โปสต์เมื่อว่างตอบแชทตกหล่นเป็นประจำ ยอดขายวนอยู่แถวเดือนละสามพัน สัปดาห์แรกหลังอ่านเล่มนี้ พีหน้อยถ่ายรูปใหม่ริมหน้าต่างแล้วให้ AI แต่งฉากเป็นร้านวินเทจ ผลคือราคาขายต่อตัวขยับขึ้นยี่สิบเปอร์เซ็นต์ทั้งทีของตัวเดิม
- สัปดาห์ที่สองสร้างชุดคำตอบแชทกับตารางคอนเทนต์สามสิบวัน เน้นเล่าเรื่องที่มาของเสื้อแต่ละตัว ซึ่งเป็นคอนเทนต์ที่สายวินเทจชอบมาก
- พอสัปดาห์ที่สามถึงสี่ พีหน้อยโปสต์สม่ำเสมอครั้งแรกในชีวิต ลูกค้าเก่าเริ่มกลับมาซื้อซ้ำ เดือนนั้นปิดที่ราวห้าพันห้า ด้วยเวลาทำงานที่น้อยลงกว่าเดิมด้วยซ้ำ

"คุณเก่ง" นักบัญชีสายเจียบ

ตัวอย่างจำลองจากกลไกจริงของตลาด

- คุณเก่งเป็นนักบัญชีที่ไม่ชอบออกสื่อเลย สัปดาห์แรกแก้ทำ resume ตัวอย่างสองชุด แล้วโพสต์เฟสส่วนตัวสั้นๆ ว่า "รับปรับ resume 300 บาท ได้ไฟล์ใน 24 ชั่วโมง"
- สัปดาห์ที่สองญาติส่งหลานจบใหม่มาสองคน คุณเก่งทำให้เกินคาดด้วยการแถมจดหมายสมัครงานฟรี ปรากฏว่าทั้งคู่ได้เรียกสัมภาษณ์ เรื่องเล่าจากหลานสองคนนั้นแพร่ไปถึงเพื่อนๆ ของพวกเขา
- สัปดาห์ที่สามมีคนทักมาอีกห้าราย คุณเก่งขยับราคาเป็น 400 บาท ไม่มีใครต่อสักคน จบเดือนแรกที่เก๋างาน ราว **3,300 บาท** ใช้เวลายานละไม่ถึงชั่วโมงด้วย AI โดยไม่ได้เปิดเพจ ไม่ได้ลงโฆษณาแม้แต่บาทเดียว



หัวใจของเคสนี้: ตลาดของคุณเก่งคือ "คนรู้จักของคนรู้จัก" เล็กแต่ความเชื่อใจสูงปรี๊ด ปิดงานง่ายกว่าตลาดเปิดหลายเท่า

เลือกคืนนี้ เริ่มพรุ่งนี้นะ

ถ้าเพื่อนๆ อ่านมาถึงตรงนี้แล้วยังไม่ได้เลือกเส้นทาง เจ้าหนูขอจับเข้าคุ้ยหน้อย
หน้านี้ห้ามปิดผ่านเด็ดขาด ทวนกันสั้นๆ อยากเห็นเงินภายในเดือนนี้ ไปเส้นทาง
หนึ่งหรือสี่ มีความรู้สะสมและอยากสร้างของที่ขายตัวเองได้ ไปเส้นทางสอง มี
ของหรืออยากขายของ ไปเส้นทางสาม



เลือกได้แล้วก็เขียนลงกระดาษตอนนี้เลย "ฉันเลือกเส้นทาง ____ จะลงมือวันและ
____ นาที และจะไม่ตัดสินใจผลก่อนวันที่ ____ (วันนี้บวก 90 วัน)"

แปะไว้ที่โต๊ะหรือตั้งเป็นพื้นหลังมือถือก็ได้ เจ้าหนูบอกไว้ก่อนเลยนะ เสียงในหัวที่
กระซิบว่า "ไม่เวิร์กหรอก" จะโผล่มาแฉราวส์ปดาห์ที่สาม ทุกคนเจอเหมือนกัน
หมด กระดาษแผ่นนี้แหละคือเกราะของเพื่อนๆ

30 วันแรก ใช้ได้ทุกเส้นทาง

- ภาพรวมเดือนแรกของทุกเส้นเหมือนกันหมดนะเพื่อนๆ สัปดาห์แรกคือช่วง **สร้างของ** ทำภารกิจของเส้นทางที่เลือกให้ครบโดยไม่ข้ามขั้น
- สัปดาห์ที่สอง**ออกตลาด** บอกโลกว่าเรารับงานหรือมีของขาย อย่างน้อยวันละหนึ่งการกระทำ จะโพสต์ จะทัก หรือจะเสนองานก็นับหมด
- สัปดาห์ที่สามคือ**ด้านความเจียบ** สัปดาห์ที่คนส่วนใหญ่ถอดใจเพราะยังไม่มีผลตอบรับ งานของเพื่อนๆ ในสัปดาห์นี้มีแค่ทำต่อแบบเดิม พร้อมเก็บข้อมูลว่าอะไรมีคนสนใจมากที่สุด
- แล้วสัปดาห์ที่สี่ค่อย**ปรับจากข้อมูลจริง** เลิกทำสิ่งที่ไม่มีคนสนใจ เพิ่มสิ่งที่เริ่มได้ผล และนั่งสรุปรายรับกับเวลาที่ใช้ไป

PROMPT โฉัษประจำเดือน

"ฉันกำลังทำ [เส้นทางที่เลือก] ครบ 30 วันแล้ว ผลคือ: [เล่าตัวเลข/สิ่งที่เกิดขึ้น] ช่วยวิเคราะห์แบบตรงไปตรงมา: อะไรที่ควรทำต่อ อะไรควรเลิก และเป้าที่สมเหตุสมผลของ 30 วันถัดไปคืออะไร"

เกม 90 วัน วัดผลยังงៃไม่หลอกตัวเอง

- เดือนแรก เเงินยังไม่ใช้ตัววัดที่ยุติธรรมนะเพื่อนๆ ให้วัดสิ่งที่เราคุมได้แทน จำนวนชิ้นงานที่สร้าง จำนวนคนที่ทักไป จำนวนวันที่ลงมือจริง เจ้าหนูรับประกัน ว่าถ้าตัวเลขพวกนี้ถึง เเงินจะตามมาเป็นลำดับถัดไปเสมอ
- อีกนิสัยที่อยากให้เกิดตัวคือ**จดทุกบาทตั้งแต่บาทแรก** ทั้งรายรับและเวลาที่ใช้ จดในแอปโน้ตธรรมดาาก็พอ เพื่อให้เห็นชัดๆ ว่าตอนนี้เราได้ "ชั่วโมงละเท่าไร" แล้วตัดสินใจด้วยตัวเลข ไม่ใช่ความรู้สึก
- สุดท้าย สัญญาบอกทาง ถ้ามีคนแปลกหน้าจ่ายเงินให้แล้วสักครั้ง มีคนกลับมาซื้อหรือจ้างซ้ำ หรือรายได้โตแม้จะช้า แปลว่า**ไปต่อ** แต่ถ้าทักครบสามสับริายแล้วเจียบสนิทไม่มีใครสนใจเลย อันนี้ปัญหาอยู่ที่ข้อเสนอ ไม่ใช่ตัวเพื่อนๆ นะ **ปรับวิธี ไม่ใช่เลิก** กลับไปแก้ราคา กลุ่มเป้าหมาย หรือตัวอย่างผลงาน แล้วลองใหม่

กล่องเครื่องมือของเจ้าหนู (ฟรีหมด)

- ทั้งเล่มนี้ใช้เครื่องมือไม่ก็ตัวเองนะ สมองหลักคือ ChatGPT, Claude หรือ Gemini เวอร์ชันฟรีพอสำหรับทุกงานในเล่ม ใช้ตัวไหนถนัดตัวนั้นเลย
- งานภาพและจัดหน้าทุกชนิดยกให้ Canva ตัวเดียวจบ ทั้งเทมเพลตโพสต์ resume ebook และการ์ด
- ส่วนการแต่งรูปและสร้างภาพ AI ใช้ตัวสร้างภาพใน ChatGPT, Gemini หรือใน Canva ก็ได้
- อยากได้สไลด์อัตโนมัติมี Gamma ที่ใส่โครงแล้วได้สไลด์ทั้งชุด
- และงานตัดต่อคลิปจบที่ CapCut



หมายเหตุความจริงจากนักสืบ: เครื่องมือ AI เปลี่ยนเงินไข้อย่างมาก ราคา และโควตาฟรีที่เล่าในเล่มนี้อาจขยับได้ เช็คเว็บทางการก่อนใช้เสมอ นะ และนี่คือเหตุผลที่เจ้าหนูไม่ผูกเล่มนี้กับเครื่องมือตัวเดียว เพราะทักษะการสั่งงาน AI นะ ย้ายค่ายตามไปได้เสมอ

ดัชนีพร้อมต์ทั้งเล่ม

เปิดหาเร็วๆ ได้จากตรงนี้เลยนะเพื่อนๆ

- งานช่างวางระบบ AI อยู่ช่วงแรก ชุดสาธิต demo หน้า 10 สคริปต์เสนอ demo หน้า 11 สรุปข้อเสนอหน้า 12 และพร้อมต์สร้างชุดพร้อมต์ประจำร้าน หน้า 13
- ฟังสินค้าดิจิทัล ชุดหาหัวข้อจากตัวเองหน้า 18 เขียน ebook รายบทหน้า 19 ภาพปกหน้า 20 โพสต์ขายหน้า 22 และเล่มฟรีดึงดูดลูกค้าหน้า 23
- สายขายของออนไลน์ วิเคราะห์สินค้าก่อนลงเงินหน้า 27 แต่งรูปสินค้าหน้า 28 โพสต์ขายกับคำอธิบายสินค้าหน้า 29 ชุดคำตอบแชทหน้า 30 ตารางคอนเทนต์ และเช็คกำไรจริงหน้า 31
- บริการดิจิทัลครบวงจร Resume หน้า 36 โครงสไลด์หน้า 37 งานแปลกับ การ์ดหน้า 38 เว็บไซต์และ Dashboard หน้า 38ก ที่ปรึกษา AI หน้า 38ข โพสต์ประกาศรับงานหน้า 39
- และปิดท้ายด้วยพร้อมต์โค้ชประจำเดือนหน้า 46 ที่ใช้ได้ทุกเส้นทาง

ก่อนแยกกันตรงนี้



เจ้าหนูเขียนเล่มนี้ด้วยกฎข้อเดียวมาตลอด **ทุกหน้าต้องชื่อสัตว์กับเพื่อนๆ** ไม่มีตัวเลขป็น ไม่มีทางลัดที่ไม่มีจริง เพราะฉะนั้นประโยคสุดท้ายของเล่มก็ขอชื่อสัตว์เหมือนกันนะ

หนังสือเล่มนี้เปลี่ยนชีวิตเพื่อนๆ ไม่ได้หรอก **คนที่ทำภารกิจ 7 วันแรกจนจบต่างหากที่เปลี่ยน** และจากสถิติโหดร้ายของหนังสือฮาวทูทุกเล่มบนโลก คนส่วนใหญ่จะไม่ทำ

เจ้าหนูเลยขอทำตรงนี้เลย มาเป็นคนส่วนน้อยกันเถอะ 🐭



ทำถึงไหนแล้วมาเล่าให้ฟังได้ที่เพจ **เจ้าหนูรู้ทัน AI** นะ เจ้าหนูอ่านและตอบเองทุกข้อความจริงๆ และอย่าลืมใช้เล่มนี้คู่กับ **คลังพรมต์ 91** ตัวที่มากับแพ็คเกจ พรมต์ทุกตัวในเล่มมีเวอร์ชันกดก็อปได้ทันทีรออยู่ในนั้นแล้ว

◆ เจ้าหนูรู้ทัน AI ◆

AI ไม่ใช่เครื่องพิมพ์เงิน แต่คนใช้ AI เป็น หาเงินได้จริง

4 เส้นทาง · เรตราคาตลาดจริง · ภารกิจวันต่อวัน
เจ้าหนูเล่าให้ฟังเหมือนเพื่อนนั่งข้างๆ · ไม่ขายฝัน

อย่าลืมใช้เล่มนี้คู่กับ **คลังพรมด์ 91 ตัว**

(สำหรับเพื่อนๆ ที่ซื้อครบชุด) พรมด์ทุกตัวในเล่มมีเวอร์ชัน
กดก๊อปได้ทันทีรออยู่ในนั้นแล้ว