

100 Prompt ธุรกิจ

Pack 3: ระบบปฏิบัติการธุรกิจอัตโนมัติ
(Operations & Automation)

สร้างมูลค่าด้วยพลัง AI

บทแนะนำ

จุดประสงค์ในการออกแบบ

Prompt ชุดนี้ทำให้ “วิธีทำงาน” ฉลาดขึ้นและอัตโนมัติ ตั้งแต่การออกแบบผลิตภัณฑ์, ปฏิบัติการ-ซัพพลายเชน, การเติบโต/ตั้งราคา, ลูกค้าสำเร็จ, ไปจนถึง Data/AI & Decision Ops เป้าหมายคือ ลดต้นทุน-เพิ่มความเร็ว-ยกระดับคุณภาพ โดยยังคงมาตรฐานความปลอดภัย/ความยั่งยืน

สิ่งที่คุณจะได้จาก Prompt ชุดนี้

- Prompt ออกแบบเวิร์กโฟลว์อัตโนมัติ + กติกา failover/alert
- Template ตั้งราคา/การเติบโต, Playbook Customer Success/Deflection & Escalation
- โครงสร้าง Data & Decision Ops: จากข้อมูลดิบ → สัญญาณ → การตัดสินใจ → ลงมืออัตโนมัติ

สารบัญ

- หมวด 1: การออกแบบผลิตภัณฑ์และนวัตกรรม (Product Design & Innovation) < Prompts 1–20 >
- หมวด 2: ปฏิบัติการและซัพพลายเชน (Operations & Supply Chain Excellence) < Prompts 21–40 >
- หมวด 3: การเติบโต การทำเงิน และการตั้งราคา (Growth, Monetization & Pricing) < Prompts 41–60 >
- หมวด 4: ลูกค้าสำเร็จและงานบริการมืออาชีพ (Customer Success & Service Excellence) < Prompts 61–80 >
- หมวด 5: ข้อมูล, AI และการตัดสินใจ (Data, AI & Decision Ops) < Prompts 81–100 >

หมวด 1 การตลาดดิจิทัลขั้นสูง

(Advanced Digital Marketing)

หมวด 1 • Prompt 01 - ร่างเอกสาร Product Requirements Document (PRD)

Prompt :

ช่วยร่าง PRD สำหรับฟีเจอร์ [ชื่อฟีเจอร์] ของ [ผลิตภัณฑ์] โดยระบุ: ปัญหาที่แก้,
เป้าหมาย, ผู้ใช้เป้าหมาย, ขอบเขต/นอกขอบเขต, Use Cases, KPIs ความสำเร็จ,
ข้อกำหนดเชิงฟังก์ชัน/ไม่ใช้ฟังก์ชัน, ความเสี่ยง, แผนทดสอบ/ยอมรับงาน

อธิบาย : ทำให้ทีมทุกฝ่ายเข้าใจตรงกันก่อนพัฒนา ลดการตีความผิด

ตัวอย่าง Output : เป้าหมาย: ลด Time-to-Value เหลือ < 5 นาที /
KPI: Activation Rate ≥ 60% / Use Case 5
รายการ

หมวด 1 • Prompt 02 - Value Proposition Canvas (VPC) แบบลงลึก

Prompt :

เติม Value Proposition Canvas ให้ [**สินค้า/บริการ**] ระบุ Jobs-to-be-Done, Pains, Gains ของลูกค้า และ Product's Pain Relievers/Gain Creators พร้อมตัวอย่างข้อความสื้อสารหลัก

อธิบาย : ใช้จัดวางคุณค่าที่ตอบโจทย์ลูกค้าอย่างแม่นยำ

ตัวอย่าง Output : JTBD: “นั่งทำงานไม่ปวดหลัง” / Pain Reliever: “พนักพิงรองรับสรีระ 7 ระดับ”

หมวด 1 • Prompt 03 - จัดลำดับฟีเจอร์ด้วย RICE

Prompt :

ช่วยจัดลำดับลำดับความสำคัญฟีเจอร์ด้วยโมเดล RICE (Reach, Impact, Confidence, Effort) สำหรับ Backlog ปัจจุบัน พร้อมตารางคะแนน

อธิบาย : ทำให้ตัดสินใจอย่างมีเหตุผลและโปร่งใส

ตัวอย่าง Output : ฟีเจอร์ A: R=50k, I=High(3), C=0.8, E=2สปรินต์
→ Score=60

หมวด 1 • Prompt 04 - สคริปต์สัมภาษณ์ JTBD

Prompt :

เขียนสคริปต์สัมภาษณ์ Jobs-to-be-Done เพื่อค้นหาความต้องการที่แท้จริงของผู้ใช้
[กลุ่มเป้าหมาย] ครอบคลุม: เหตุการณ์กระตุ้น, บริบท, ทางเลือกเดิม, เกณฑ์ตัดสินใจ

อธิบาย : ช่วยได้ข้อมูลเชิงลึกก่อนตัดสินใจพัฒนา

ตัวอย่าง Output : คำถาม 10 ข้อ + แนวคำถามไล่ระดับ

หมวด 1 • Prompt 05 - แผน Roadmap รายไตรมาส (Outcome-based)

Prompt :

สร้าง Product Roadmap 4 ไตรมาสแบบเน้นผลลัพธ์ ระบุ Theme → Outcomes → เมตริก และความเสี่ยง/สมมติฐานหลัก

อธิบาย : ไฟก์สผลลัพธ์แทนเชิงลิสต์ฟีเจอร์

ตัวอย่าง Output : Q1 Theme: Activation / Outcome: +20% / Metric: WAU→DAU Conversion

หมวด 1 • Prompt 06 - แผน Beta Test & Early Access

Prompt :

ออกแบบโปรแกรม Beta สำหรับ [พีเจอร์/สินค้า] ระบุเกณฑ์คัดผู้ใช้, เส้นทางฟีดแบ็ค,
Bug Triage, เกณฑ์จบเบต้า (Exit Criteria)

อธิบาย : ลดความเสี่ยงก่อนเปิดตัวจริง

ตัวอย่าง Output : ผู้ใช้ 200 ราย / ช่องทางฟีดแบ็คในแอป / Exit: Crash<0.1%

หมวด 1 • Prompt 07 - แนวทาง UX Writing สำหรับ Flow สมัครใช้

Prompt :

เขียนคู่มือ UX Writing สำหรับหน้าสมัคร/อนบอร์ดดิ้งของ [ผลิตภัณฑ์] ครอบคลุม Microcopy, Error State, Empty State, Tone & Voice

อธิบาย : ถ้อยคำชัดเจนลด Drop-off ในขั้นเริ่มต้น

ตัวอย่าง Output : ปุ่ม “เริ่มใช้งานทันที” / ข้อผิดพลาด: “กรอกรหัส 6 หลักให้ครบ”

หมวด 1 • Prompt 08 - ดีไซน์ Onboarding Flow แบบ Time-to-Value เร็ว

Prompt :

ออกแบบ Onboarding ที่พำนักใช้ถึง “จุดเห็นคุณค่าแรก” ภายใน [X] นาที ระบุทดลอง A/B ที่วางแผนไว้

อธิบาย : ยิ่งเห็นคุณค่าเร็ว ยิ่งคงอยู่ได้

ตัวอย่าง Output : Checklist 3 ขั้น + Tooltip ในแอป + A/B: ลำดับ
ขั้นตอน

หมวด 1 • Prompt 09 - แผนทดลอง Adoption ฟีเจอร์ใหม่

Prompt :

กำหนดแผน Experiment เพื่อเพิ่ม Adoption ฟีเจอร์ [ชื่อ] ระบุสมมติฐาน, เวอร์ชันทดสอบ, KPI หลัก/รอง, เกณฑ์ชนะ, แผน Rollout

อธิบาย : ช่วยตัดสินใจเปิดกว้างหรืออยู่ติดอยู่บ้างมีข้อมูล

ตัวอย่าง Output : KPI: Feature Used/DAU, Retention D7 / เกณฑ์ชนะ: +15%

หมวด 1 • Prompt 10 - ออกรูปแบบแบบสอบถาม NPS เชิงบริบท

Prompt :

สร้างแบบสอบถาม NPS สำหรับ [กลุ่มลูกค้า] พร้อมคำถามติดตาม (follow-up) เพื่อ
เจาะ Pain/Driver และแผนปิดลูปฟีดแบ็ค

อธิบาย : รูปแบบเบื้องหลังคะแนน ไม่ใช่แค่คะแนน

ตัวอย่าง Output : Q1: NPS / Q2: “เพราระเหตุไดให้คะแนนนี้?”

หมวด 1 • Prompt 11 - สคีมา Event Tracking & Taxonomy

Prompt :

นิยามเหตุการณ์วัดผล (Event) สำหรับ [แอป/เว็บ] ระบุชื่อเหตุการณ์, พร้อมเพอว์ตี,
มาตรฐานการตั้งชื่อ, ตัวอย่าง payload และนโยบายเวอร์ชัน

อธิบาย : วัดผลสอดคล้องกับทุกหัวข้อ/ทุกแพลตฟอร์ม

ตัวอย่าง Output : event: product_view {product_id, price, variant}

หมวด 1 • Prompt 12 - แผนยุติ/เลิกใช้ฟีเจอร์ (Feature Sunset)

Prompt :

จัดทำแผนการยุติฟีเจอร์ [ชื่อ] ครอบคลุมการสื่อสารลูกค้า, แผนย้ายข้อมูล, เวลา Grace Period, และแผนซัพพอร์ต

อธิบาย : ลดแรงเสียดทานและความเสี่ยงเชิงภาพลักษณ์

ตัวอย่าง Output : Timeline 90 วัน / อีเมล 3 ระยะ / FAQ

หมวด 1 • Prompt 13 - กลยุทธ์ทดลองราคา/แพ็คเกจ (Pricing Experiments)

Prompt :

ออกแบบชุดทดลองราคา/แพ็คเกจสำหรับ [สินค้า/บริการ] ระบุเซกเมนต์, สมมติฐาน,
เมตริก (ARPU, Conversion, Churn), และ Guardrails (Margin)

อธิบาย : หาจุดสมดุลระหว่างอัตราแปลงกับกำไร

ตัวอย่าง Output : A: 1,990 / B: 2,190 + Bundle / เป้าหมาย ARPU
+8%

หมวด 1 • Prompt 14 - Accessibility Checklist (WCAG-inspired)

Prompt :

ทำเช็กลิสต์การเข้าถึง (Accessibility) สำหรับ [ผลิตภัณฑ์] ทั้งลี/คุณตราสต์, คีย์บอร์ด, แท็บ ARIA, ทางเลือกสื่อ

อธิบาย : เพิ่มฐานผู้ใช้และความเป็นมืออาชีพ

ตัวอย่าง Output : คุณตราสต์ ≥ 4.5:1 / รองรับ Tab Navigation

หมวด 1 • Prompt 15 - แผน Internationalization/Localization (i18n/L10n)

Prompt :

ร่างแผนรองรับหลายภาษา/ตลาดใหม่ ระบุสตริง, รูปแบบวันที่/สกุลเงิน, RTL, เวิร์กโฟลว์แอป, การทดสอบ

อธิบาย : เตรียมพร้อมสเกลสู่ต่างประเทศ

ตัวอย่าง Output : ภาษา TH/EN/JP / แยกไฟล์สตริง + CI ตรวจสอบ

หมวด 1 • Prompt 16 - สารบัญและโครงสร้างเอกสาร API

Prompt :

กำหนดโครงเอกสาร API สำหรับ [บริการ] รวม Intro, Auth, Rate Limit, Endpoints ตัวอย่าง, Error Codes, SDKs, Changelog

อธิบาย : ทำให้นักพัฒนาเชื่อมต่อได้ง่ายและเร็ว

ตัวอย่าง Output : โครงสร้างหัวข้อ + ตัวอย่าง cURL

หมวด 1 • Prompt 17 - Release Notes แบบเน้นคุณค่าลูกค้า

Prompt :

เขียน Release Notes สำหรับเวอร์ชัน [เลขเวอร์ชัน] โดยจัดรูปแบบ: “มีอะไรใหม่ → ทำไมจึงสำคัญ → วิธีเริ่มใช้งาน” พร้อมภาพ/ลิงก์ช่วยเหลือ

อธิบาย : สื่อสารเปลี่ยนแปลงโดยเน้นคุณค่าที่ลูกค้าได้รับ

ตัวอย่าง Output : “เพิ่ม Smart-Preset ช่วยปรับพนักพิงอัตโนมัติ → นั่งสนับสนุนทันที”

หมวด 1 • Prompt 18 - Post-Launch Review & Retrospective

Prompt :

ทำเอกสารทบทวนหลังปล่อยฟีเจอร์ [ชื่อ] รวมผลลัพธ์เทียบสมมติฐาน, สิ่งที่ได้เรียนรู้,
สิ่งที่จะทำต่อ, และ Action Items เจ้าของงาน/ดีเดดไลน์

อธิบาย : ปรับปรุงรอบต่อไปด้วยบทเรียนจริง

ตัวอย่าง Output : Metric Hit 2/3 / เรียนรู้: onboarding ยังยาวเกิน

หมวด 1 • Prompt 19 - Growth Loop Design (Referral/UGC)

Prompt :

ออกแบบวงจรการเติบโต (Growth Loop) สำหรับ [ผลิตภัณฑ์] เช่น Referral/UGC ระบุจุดป้อนเข้า → กลไกขยาย → ผลลัพธ์ → วัดผล

อธิบาย : ໂຕແບບຍັງຍືນຈາກພລັງຜູ້ໃຫ້ເອງ

ตัวอย่าง Output : ເຊິ່ງເພື່ອສໍາເລັດ / KPI: K-factor ≥ 1.1

หมวด 1 • Prompt 20 - Partner Integration Brief

Prompt :

เขียนบรีฟนู่รณาการกับพาร์ตเนอร์ [ชื่อ] ระบุกรณีใช้งาน, ขอบเขตข้อมูล/ความปลอดภัย, SLA, แผนทดสอบ, แผนเปิดตัวร่วม

อธิบาย : ทำให้การเชื่อมต่อระบบเริ่มทั้งเทคนิคและธุรกิจ

ตัวอย่าง Output : Use Case 3 รายการ / Data Contract / Timeline
8 สัปดาห์

Licensed for AI customer
Personal use only – No redistribution

หมวด 2 ปฏิบัติการและซัพพลายเชน

(Operations & Supply Chain Excellence)

หมวด 2 • Prompt 21 - ออกรูปแบบจังหวะ S&OP และ RACI

Prompt :

ช่วยกำหนดจังหวะการทำ Sales & Operations Planning (S&OP) รายเดือนสำหรับ [ธุรกิจ/ผลิตภัณฑ์] ระบุ Agenda รายสัปดาห์ (Demand→Supply→Pre-S&OP→Executive S&OP), ผู้รับผิดชอบ (RACI), อินพุต/เอาต์พุต และ KPI การปิด Loop

อธิบาย : ทำให้การคาดการณ์กำลังการผลิต-สต็อก เดินไปในจังหวะเดียวกันทั้งองค์กร

ตัวอย่าง Output : สัปดาห์ 1: Demand Review (Owner: Sales)
สัปดาห์ 2: Supply Review (Owner: Ops)
สัปดาห์ 3: Pre-S&OP (Consensus)
สัปดาห์ 4: Exec S&OP (C-Level sign-off) / KPI: Forecast Accuracy, OTIF

หมวด 2 • Prompt 22 - โครงสร้างพยากรณ์ (Forecast Hierarchy)

Prompt :

ออกแบบ Forecast Hierarchy สำหรับ [พ่อร์ตสินค้า/ช่องทาง/ภูมิภาค] ระบุระดับการพยากรณ์ (SKU/Category/Brand/Region), วิธี Top-down/Bottom-up, การปรับด้วยปัจจัยภายนอก และเกณฑ์เลือกโมเดล

อธิบาย : ให้ภาพคาดการณ์สอดคล้องทุกระดับ พร้อมกติกาปรับแต่งอย่างโปร่งใส

ตัวอย่าง Output : **Hierarchy: Region→Channel→Category→SKU**
Approach: Bottom-up + Reconciliation
External: โปร/ฤดูกาล/แคมเปญสื่อ

หมวด 2 • Prompt 23 - RCCP & Capacity Planning

Prompt :

กำหนดแผน Rough-Cut Capacity Planning สำหรับ [**ไลน์/โรงงาน**] ระบุกำลังการผลิตตามทรัพยากรคงขาวด, Utilization/Load, แผนโอที/กะ และเกติกา Prioritization เมื่อดีมานด์เกินกำลัง

อธิบาย : ป้องกันการคือขาดแคลนและจัดสมดุลดีมานด์กับชั้พพลายเชิงรุก

ตัวอย่าง Output : Bottleneck: เครื่องประกอบ A, Cap 1,200 ชม./เดือน
Utilization เป้าหมาย $\leq 85\%$ / แผนเพิ่มกะ Q3

หมวด 2 • Prompt 24 - MPS – Master Production Schedule

Prompt :

ออกแบบ MPS รายสัปดาห์สำหรับ [SKU ชิ้นขาด] ระบุ Time Fence

(Demand/Planning), Minimum Batch, Changeover Policy และตัวชี้วัด Adherence

อธิบาย : กำหนดตารางผลิตหลักที่สอดคล้องกับ S&OP และข้อจำกัดจริง
me

ตัวอย่าง Output : **Frozen Fence: 2 สัปดาห์ / Planning Fence: 6
สัปดาห์**

Batch Min: 500 หน่วย / MPS Adherence $\geq 95\%$

หมวด 2 • Prompt 25 - นโยบายสต็อก EOQ/ROP + Safety Stock

Prompt :

คำนวณ EOQ, Reorder Point และ Safety Stock สำหรับ [SKU/กลุ่ม] โดยระบุ Lead Time, Demand Variability, Service Level เป้าหมาย และกำหนดทุนรายได้รวม

อธิบาย : ลดหักขาดสต็อกและสต็อกจมด้วยนโยบายคำนวณได้

ตัวอย่าง Output : EOQ: 1,200 หน่วย / ROP: 800 / Safety Stock: 350 @SL 95%

Review: ทุกไตรมาสหรือเมื่อโปรโมชันใหญ่

หมวด 2 • Prompt 26 - จัดชั้นสินค้า ABC/XYZ

Prompt :

จัดประเภทสต็อกด้วย ABC (มูลค่า) และ XYZ (ความแปรผันดีมานด์) สำหรับ [คลัง/
พอร์ต] เพื่อกำหนดนโยบายเติมสินค้า/ตรวจนับ/พื้นที่จัดเก็บที่เหมาะสม

อธิบาย : มุ่งทรัพยากรไปยังสินค้าที่มีผลกระทบสูงและผันผวนมาก

ตัวอย่าง Output : AX: เติมถัง/เฝ้าระวังสูง

BY: เติมตามรอบ

CZ: Make-to-Order/สต็อกต่อ

หมวด 2 • Prompt 27 - RFI/RFQ และ Supplier Scorecard

Prompt :

ออกแบบชุด RFI/RFQ สำหรับคัดเลือกซัพพลายเออร์ [หมวดวัตถุดิบ/บริการ] พร้อม
เกณฑ์คุณภาพ (คุณภาพ, ต้นทุน, เวลา, ความยืดหยุ่น, ESG) และ Scorecard รายไตร^{Licensed for SoraAI customer - Personal use only - No redistribution}
มาส

อธิบาย : เลือกคู่ค้าที่เหมาะสมและติดตามผลงานอย่างเป็นระบบ

ตัวอย่าง Output : หน้านักคุณภาพ: Q 35 / C 25 / D 20 / Flex 10 /
ESG 10

เกณฑ์คัด: ≥ 80 ผ่าน

หมวด 2 • Prompt 28 - Supplier SLA & Escalation Matrix

Prompt :

กำหนด SLA กับซัพพลายเออร์ [ชื่อ/กลุ่ม] ระบุ OTIF, คุณภาพ (PPM/AQL), เวลาเคลม, และแผน Escalation (L1–L3) พร้อมบทลงโทษ/แรงจูงใจ

อธิบาย : ยกระดับความคาดหวังและการแก้ปัญหาที่รวดเร็ว

ตัวอย่าง Output : $OTIF \geq 97\% / PPM \leq 500$

Escalation: L1 เจ้าหน้าที่ → L2 ผู้จัดการ → L3
ผู้บริหาร

หมวด 2 • Prompt 29 - SOP: Purchase-to-Pay (P2P)

Prompt :

เขียน SOP วงจรจัดซื้อถึงจ่ายเงินสำหรับ [องค์กร] ครอบคลุม

Requisition→PO→GRN→Invoice→Payment พร้อมจุดควบคุมภายใน (3-way
match) และ KPI รอบเวลา

อธิบาย : ลดความผิดพลาด เอกสารถูกต้อง โปร่งใสตรวจสอบได้

ตัวอย่าง Output : Cycle Time PR→PO: ≤ 3 วัน
3-way match ครบ 100%

หมวด 2 • Prompt 30 - แผนคุณภาพ QA/QC & AQL

Prompt :

กำหนดแผนควบคุมคุณภาพสำหรับ [กระบวนการ/สินค้า] ระบุจุดตรวจ (Incoming/In-process/Outgoing), Sampling Plan, ระดับ AQL และการเก็บ Traceability

อธิบาย : ป้องกันของเสียในผลิต และติดตามย้อนกลับได้

ตัวอย่าง Output : Incoming: MIL-STD-105E, AQL=1.0
Trace: Lot#/วันที่/เครื่อง/ผู้ตรวจ

หมวด 2 • Prompt 31 - NCR & CAPA Workflow

Prompt :

ออกแบบขั้นตอนจัดการ Non-Conformance (NCR) และ Corrective/Preventive Action (CAPA) ตั้งแต่รายงาน, ரากสาเหตุ (5 Whys/Fishbone), แผนแก้ไข, Owner, และ Due Date

อธิบาย : แก้ปัญหาเชิงระบบและการเกิดข้า

ตัวอย่าง Output : NCR#2025-014 / Root Cause: Changeover SOP ไม่ชัด

CAPA: เขียน SOP ใหม่ + ฝึกอบรม / Due: 30 วัน

หมวด 2 • Prompt 32 - Warehouse Layout & Slotting

Prompt :

ออกแบบผังคลังและการจัด Slotting สำหรับ [SKU/ปริมาณ] ระบุโซนรับ-เก็บ-หยิบ-แพ็ค-ส่ง, เส้นทางเดิน, รหัสตำแหน่ง และกติกา Fast/Slow mover

อธิบาย : ลดระยะทางหยิบ เพิ่มความเร็วและความแม่นยำ

ตัวอย่าง Output : **Fast mover** ใกล้จุดแพ็ค / **Slow mover** ชั้นสูง
KPI: **Picks/ชั่วโมง + ความผิดพลาด $\leq 0.2\%$**

หมวด 2 • Prompt 33 - Pick-Pack-Ship SOP + KPI

Prompt :

สร้าง SOP ขั้นตอนหยิบ—แพ็ค—ส่ง สำหรับ [ศูนย์กระจายสินค้า] ระบุวิธีหยิบ (Single/Batch/Wave), การตรวจสอบสองชั้น, เอกสารส่ง และ KPI OTIF/Cost per Order

อธิบาย : มาตรฐานเดียวกันเดียว ลดภาระเวลาและควบคุมต้นทุนได้

ตัวอย่าง Output : Mode: Batch pick ช่วงพีก / Single ช่วงเบา
OTIF $\geq 98\%$ / CPO เป้าหมาย ≤ 35 บาท

หมวด 2 • Prompt 34 - โปรแกรม Cycle Counting

Prompt :

ตั้งโปรแกรมตรวจนับสต็อกแบบหมุนเวียน แบ่งความถี่ตาม ABC พร้อมกติกาความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับ และขั้นตอนสืบสวนความต่าง

อธิบาย : รักษาความแม่นยำโดยไม่ต้องหยุดคลังใหญ่

ตัวอย่าง Output : A: รายสัปดาห์ / B: รายเดือน / C: รายไตรมาส
Accuracy เป้าหมาย $\geq 99.3\%$

หมวด 2 • Prompt 35 - ออกรูปแบบเครือข่ายโลจิสติกส์ & เลือก 3PL

Prompt :

ช่วยจำลองโครงข่ายคลัง/อัป/เส้นทาง สำหรับ [ประเทศไทย/ภูมิภาค] และเกณฑ์คัดเลือก 3PL (ต้นทุน, SLA, พื้นที่ครอบคลุม, เทคโนโลยี, ESG)

อธิบาย : ส่งให้เร็วขึ้น ต้นทุนเหมาะสม และขยายสเกลง่าย

ตัวอย่าง Output : โครง: 1 NDC + 3 RDC
3PL Shortlist: A/B/C พร้อมคะแนน SLA

หมวด 2 • Prompt 36 - Last-Mile Optimization & Routing

Prompt :

ออกแบบเกติกาวางแผนเส้นทางส่งของ (VRP) สำหรับ [พื้นที่/คำสั่งชื่อ/รถ] ระบุ Time Window, Load Constraints, KPI ระยะทาง/หยุดต่อทริป และ SLA แจ้งลูกค้า

อธิบาย : ลดต้นทุนกิโลเมตรและยกระดับประสบการณ์ลูกค้า

ตัวอย่าง Output : Avg Stops/Trip: 18 → เป้า 22
ลูกค้าได้ SMS ETA ล่วงหน้า

หมวด 2 • Prompt 37 - Reverse Logistics & Returns

Prompt :

กำหนดกระบวนการรับคืน/ซ่อม/รีเฟอร์บิช/ทำลาย สำหรับ [หมวดสินค้า] ระบุเกณฑ์รับคืน, การคัดส่วน (A/B/C), การตีตราคืน และเส้นทางส่งกลับคลัง

อธิบาย : คุ้มครองลูกค้า ลดข้อเสีย และทำให้ลูกค้าพอใจ

ตัวอย่าง Output : **Return Window: 14/30 วัน**
Disposition: Restock/Refurbish/Scrap
Refund SLA: ≤ 3 วันทำการ

หมวด 2 • Prompt 38 - BCP & Incident Response (Ops)

Prompt :

ร่างแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจสำหรับฝ่ายปฏิบัติการ ระบุเหตุฉุกเฉินสำคัญ (ไฟไหม้/ระบบล้ม/ขนส่งติดขัด), RTO/RPO, ทีม Incident, Runbook และการสื่อสารผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

อธิบาย : ลด Downtime และฟื้นตัวได้เร็วอย่างมีระบบ

ตัวอย่าง Output : RTO 8 ชม. / RPO 1 ชม.

ช่องทางประกาศ: SMS + Status Page + ลูกค้าราย
หลัก

หมวด 2 • Prompt 39 - Cost-to-Serve Analysis

Prompt :

ทำ Cost-to-Serve ตามเซกเมนต์/ช่องทาง/ลูกค้า สำหรับ [ธุรกิจ] แยกต้นทุนกิจกรรม (รับออเดอร์, แพ็ค, ขนส่ง, เคลม) เพื่อกำหนดรากา/ขั้นต่ำ/เงื่อนไขบริการที่ยั่งยืน

อธิบาย : รู้กำไรจริงต่อตัว และปรับข้อเสนอให้คุ้มค่า

ตัวอย่าง Output : ลูกค้า X: CTS/ออเดอร์ = 62 บาท → ปรับ MOQ 5 ชิ้น
ลูกค้า Y: กำไรติดลบ → เสนอเปลี่ยนเงื่อนไขส่ง

หมวด 2 • Prompt 40 - ESG & Ops Sustainability Checklist

Prompt :

สร้างเช็กลิสต์ความยั่งยืนในการปฏิบัติการ: บรรจุภัณฑ์ใช้เคลล์, การลดคาร์บอนโลจิสติกส์, พลังงานทดแทน, น้ำเสีย/ของเสีย, มาตรฐานแรงงานคู่ค้า และตัวชี้วัดรายได้มาส

อธิบาย : ยกระดับมาตรฐานสิ่งแวดล้อมและสังคมควบคู่ประสิทธิภาพ

ตัวอย่าง Output : เป้าลดcarbon ลง 15%/ปี
รีไซเคิลบรรจุภัณฑ์ ≥ 50%
Audit คู่ค้า ESG ปีละ 1 ครั้ง

หมวด 3 การเติบโตและการทำเงิน และการตั้งราคา **(Growth, Monetization & Pricing)**

หมวด 3 • Prompt 41 - ออกรอบแบบ Unit Economics & LTV/CAC Guardrails

Prompt :

ช่วยคำนวณ Unit Economics สำหรับ [สินค้า/บริการ] ระบุ: ราคาขาย, ต้นทุนตัวแปร/ออดิโอ, Gross Margin, CAC, LTV (วิธี), Payback Period และนิยาม Guardrails (เช่น $LTV/CAC \geq X$, $Payback \leq Y$ เดือน)

อธิบาย : ให้ภาพชัดว่าการเดิมพัน “คุ้มทุน” หรือไม่ และเงินที่เล่นได้

ตัวอย่าง Output : ราคาขาย 1,990 / COGS 900 → GM 55%
CAC 450 / LTV 2,400 → LTV/CAC = 5.3 (ผ่าน)
Payback 1.7 เดือน (ผ่าน Guardrail ≤ 3 เดือน)

หมวด 3 • Prompt 42 - Pricing Architecture แบบ Good/Better/Best

Prompt :

ออกแบบแพ็กเกจราคาแบบ Good/Better/Best สำหรับ [ผลิตภัณฑ์] ระบุคุณสมบัติหลักต่อระดับ, จุดย้ายชั้น (Value Gap), และราคาตั้งต้น/ส่วนลดองค์กร

อธิบาย : บันไดราคาช่วยจับจังหวัดค่าห丫头าเชกเมนต์และด้านการอัปเซลล์

ตัวอย่าง Output : **Good 990 (Basic) / Better 1,690 (เพิ่มฟีเจอร์ A,B) / Best 2,490 (รวมซัพพอร์ต Priority)**

หมวด 3 • Prompt 43 - Discount Governance & Stacking Rules

Prompt :

ตั้งนโยบายส่วนลดสำหรับ [ทีมขาย/อีคอมเมิร์ซ] ระบุpedan, เงื่อนไขอนุมัติ, การซ้อนโปร (Stacking), คูปอง/เครดิต, และ KPI ผลกระทบ Margin

อธิบาย : คุณส่วนลดไม่ให้กัดกินกำไร และชัดเจนเวลาเมี่ยมเป็น

ตัวอย่าง Output : ส่วนลดพิเศษ >20% ต้องผ่าน Deal Desk; ห้ามซ้อนคูปองกับ Flash Sale

หมวด 3 • Prompt 44 - Value-Based Pricing Research (Conjoint/Van Westendorp)

Prompt :

ออกแบบการวิจัยตั้งราคาอิงคุณค่า: เลือกวิธี (Conjoint/Van Westendorp), คำถ้าม,
กลุ่มตัวอย่าง, การวิเคราะห์ และช่วงราคาแนะนำ

อธิบาย : ให้ราคางูนกับคุณค่าที่ลูกค้ารับรู้ไม่ใช่ต้นทุนอย่างเดียว

ตัวอย่าง Output : ช่วงยอมรับ: 1,790–2,290 / จุดเหมาะสม: 1,990

หมวด 3 • Prompt 45 - Paywall & Trial Design (Freemium/Free Trial)

Prompt :

ออกแบบ Paywall/Trial สำหรับ [สินค้า] ระบุความยาวทดลอง, ฟีเจอร์ที่ล็อก, Trigger อัปเกรด, In-app nudges และเกณฑ์ความสำเร็จ (Trial→Paid%)

อธิบาย : ดันการแปลงจากทดลองสู่จ่ายเงินจริงโดยไม่รบกวน

ตัวอย่าง Output : Free Trial 14 วัน / Nudges วันที่ 3, 10 / Target Trial→Paid $\geq 18\%$

หมวด 3 • Prompt 46 - Upsell/Cross-sell Map & Attach Rate

Prompt :

สร้างแผน Upsell/Cross-sell สำหรับ [พอร์ตสินค้า] ระบุคู่สินค้า, ข้อเสนอแนะ (Attach), เวลาเสนอ, ช่องทาง, และ KPI Attach Rate/ARPU

อธิบาย : เพิ่มมูลค่าต่อออเดอร์โดยเชื่อมสินค้าที่เข้ากันได้

ตัวอย่าง Output : ข้อเก้าอี้ → Cross-sell หมอนรองหลัง + Upsell รุ่น Pro; Attach Rate เป้า 22%

หมวด 3 • Prompt 47 - Subscription Lifecycle & Revenue Operations

Prompt :

ออกแบบวงจรสมาชิก: Acquire→Onboard→Adopt→Expand→Renew→Win-back
ระบุตัวชี้วัด (NRR, GRR, Churn, Expansion MRR) และเพลย์บุกต่อช่วง

อธิบาย : จัดระบบรายได้ประจำให้เดิบໂຕຍັງຍິນ

ตัวอย่าง Output : NRR เป้า $\geq 115\%$ / เพลຍົກຂາຍ: ເພີ່ມທຶນ + Add-on Analytics

หมวด 3 • Prompt 48 - Bundling/Unbundling Experiments

Prompt :

กำหนดการทดลอง Bundle/Unbundle สำหรับ [สินค้า/บริการ] ระบุสมมติฐาน, ตัวเลือกแพ็ค, ราคา, KPI (Take-rate, ARPU, Margin) และเกณฑ์ชั้นนำ

อธิบาย : ทดสอบแพ็คที่ลูกค้ารู้สึก “คุ้ม” และกำไรดี

ตัวอย่าง Output : Bundle “Workspace Set” 2,990 → Take-rate 28%, Margin +6 pts

หมวด 3 • Prompt 49 - Promo Calendar Governance

Prompt :

จัดปฏิทินโปรโมชันรายปีสำหรับ [แบรนด์] ระบุ Theme เทศกาล, เป้าหมาย, งบ, ห้ามชั้นแคมเปญ, และรายงานผลหลังจบ (Post-Mortem)

อธิบาย : ลดปรับปรุง และวัดผลโปรแต่ละครั้งได้จริง

ตัวอย่าง Output : Q1 New Year / Q2 Mid-year / Q4 Mega Sale;
ห้ามเกิน 2 โปร/เดือน

หมวด 3 • Prompt 50 - Affiliate/Referral Program Economics

Prompt :

ออกแบบโปรแกรมพันธมิตร/แนะนำเพื่อน ระบุโครงสร้างค่าตอบแทน (CPS/CPL), Cap ต่อเดือน, Anti-fraud, และคณิตศาสตร์ K-factor/CAC

อธิบาย : ขยายช่องทางด้วยต้นทุนผันแปรที่ควบคุมได้

ตัวอย่าง Output : CPS 10% Placed Order; Cap 200 ดีล/เดือน; K-factor เป้า 1.05

หมวด 3 • Prompt 51 - Dynamic Pricing Policy

Prompt :

กำหนดนโยบายราคาฯ ด้วยมิกสำหรับ [สินค้า] ระบุตัวแปร (ดีمانด์, สต็อก, ฤดูกาล, คู่แข่ง), ขอบเขตราคา (Floor/Ceiling), ความถี่อัปเดต และการป้องกัน Price Shock

อธิบาย : เพิ่มกำไรมาร์กนิล์ ความยุติธรรมต่อลูกค้า

ตัวอย่าง Output : Floor 1,790 / Ceiling 2,390 / อัปเดตราคากลุ่ม 24 ชั่วโมง.

หมวด 3 • Prompt 52 - International Pricing & Localization

Prompt :

ออกแบบราคาต่างประเทศ: ใช้ราคากลาง, การแปลงสกุล, ภาษี/ค่าขนส่ง, กำลังซื้อ (PPP), และการปั่นราคาให้สอดคล้องวัฒนธรรม

อธิบาย : ตั้งราคาให้ “เหมาะสม” แต่ยังคงโครงสร้าง

ตัวอย่าง Output : TH 1,990 / SG 99 SGD / JP 9,980 JPY; PPP-adjusted

หมวด 3 • Prompt 53 - Channel Conflict & MAP Policy

Prompt :

กำหนดนโยบายป้องกันความขัดแย้งระหว่างช่องทาง (ออนไลน์/ตัวแทน/หน้าร้าน) และ Minimum Advertised Price (MAP) พร้อมบทลงโทษ/สิทธิประโยชน์

อธิบาย : รักษาราคาและความสม่ำเสมอของคู่ค้าให้ยั่งยืน

ตัวอย่าง Output : MAP = 1,990; ห้ามโฆษณาต่ำกว่า → ระงับส่วนลดหน้าบ้าน 30 วัน

หมวด 3 • Prompt 54 - Deal Desk SOP (B2B/Enterprise)

Prompt :

สร้าง SOP อนุมัติดีลองค์กร: เกณฑ์ส่วนลด, Non-standard Terms, ไครอนุมัติระดับได, SLA เดสเร่งด่วน และเอกสารแบบที่ต้องมี

อธิบาย : ปิดดีลเร็วขึ้นโดยยังคงมาตรฐานและความเสี่ยงสูญเสีย

ตัวอย่าง Output : ส่วนลด >25% ต้อง CFO + VP Sales; SLA ตอบกลับ ≤ 48 ชม.

หมวด 3 • Prompt 55 - Sales Compensation ที่ผูกกับกำไร

Prompt :

ออกแบบแผนค่าคอมทีมขายโดยผูกกับมาร์จิน/NRR ไม่ใช้ยอดขายอย่างเดียว ระบุ Tier, Accelerator และ Clawback (คืนคอม) กรณีคืนเงิน/ยกเลิก

อธิบาย : จุงใจพฤติกรรมที่สร้างกำไรระยะยาว

ตัวอย่าง Output : คอมพื้นฐาน 5% + Accelerator ที่ GM>50% / Clawback ภายใน 60 วัน

หมวด 3 • Prompt 56 - Failed Payment Recovery (Dunning)

Prompt :

ออกแบบเพลย์บุ๊กภาระได้จากบัตรตัดไม่ผ่านสำหรับ [สมาชิก/อดีร์ช้า] ระบุลำดับเตือน, ช่องทาง, ข้อความ, เวลาทดลองตัดช้า และ KPI Recovery Rate

อธิบาย : ลดรายได้หลุดโดยระบบ Dunning ที่เป็นมิตร

ตัวอย่าง Output : อีเมล+SMS วันที่ 0/3/7; Retries D1/D3/D5;
Recovery \geq 40%

หมวด 3 • Prompt 57 - Win-back & Reactivation Campaign

Prompt :

ออกแบบแคมเปญดึงลูกค้าที่หายไป (Dormant/Churned) ระบุการแบ่งกลุ่ม, ข้อเสนอ,
ช่องทาง, จังหวะ และตัวชี้วัด Re-activation Rate/Incremental ROI

อธิบาย : ทำให้ฐานลูกค้าที่ล่ามานี้กลับมา มีมูลค่าอีกครั้ง

ตัวอย่าง Output : Churn <90 วัน: คูปอง 15% + UGC อ้างอิง; เป้า
Reactivation 12%

หมวด 3 • Prompt 58 - Cohort Revenue & NRR Playbook

Prompt :

วิเคราะห์รายได้แบบ Cohort รายเดือน/รายกลุ่ม และสร้างเพลย์บุ๊กเพิ่ม NRR (Expansion, Cross-sell, Price Uplift) พร้อม KPI ต่อ Cohort

อธิบาย : เห็นคุณค่าระยะยาวและจุดกดเพื่อขยายรายได้

ตัวอย่าง Output : Cohort Jan'25 NRR = 109% → แผนอัปเกรด Add-on Analytics เดือนที่ 3

หมวด 3 • Prompt 59 - Pricing Page CRO

Prompt :

ออกแบบการทดสอบหน้า Pricing สำหรับ [เว็บไซต์] ระบุเลย์เอาต์, การเน้นแพ็คยอดนิยม, Microcopy, ตารางเทียบฟีเจอร์ และ KPI (CTR→Checkout/Sign-up)

อธิบาย : หน้า Pricing คือควรขัดสำคัญของการแปลง ต้องทดสอบเป็นระบบ

ตัวอย่าง Output : Badge “Most Popular” ที่แพ็ค Better → CTR เพิ่ม
เป้า +15%

หมวด 3 • Prompt 60 - Tax & Billing Localization Readiness

Prompt :

เบื้องลิสต์การคิดภาษี/การออกบิลสำหรับ [ตลาดเป้าหมาย] ครอบคลุม VAT/GST, ในกำกับภาษี, ที่อยู่บริษัท, ศกุลเงิน, วิธีจ่าย และการคืนเงิน

อธิบาย : เปิดตลาดใหม่ได้แล้วนี่แหล่ะ ไม่มีDRAM่าด้านเอกสาร/ภาษี

ตัวอย่าง Output : TH: VAT 7% ในกำกับแบบเต็ม / SG: GST 9% /
รองรับบัตร, โอน, PromptPay

หมวด 4 ลูกค้าสำเร็จและงานบริการมืออาชีพ **(Customer Success & Service Excellence)**

หมวด 4 • Prompt 61 – ออกแบบ Customer Health Score (เชิงองค์ประกอบ)

Prompt :

ช่วยออกแบบ Customer Health Score สำหรับ [ผลิตภัณฑ์/บริการ] โดยกำหนด
องค์ประกอบหลัก (การใช้งาน, มูลค่าธุรกรรม, ตัวชี้พัฒนา, NPS/CSAT, ความเสี่ยง
สัญญา) น้ำหนักคะแนน, เกณฑ์สี (เขียว/เหลือง/แดง) และ SLO การติดตาม

อธิบาย : ทำให้ทีมเห็นสุขภาพลูกค้าแบบรวมศูนย์และลงมือเชิงรุกได้
ทันที

ตัวอย่าง Output : **Weights:** Usage 40% / Value 20% / Support
20% / NPS 10% / Risk 10%
Green \geq 80, Yellow 60–79, Red $<$ 60
SLO: ลูกค้า Red ต้องได้แผนฟื้นฟูภายใน 5 วัน

หมวด 4 • Prompt 62 - CS-Led Onboarding Plan & Milestones

Prompt :

ร่างแผนออนบอร์ดลูกค้าใหม่แบบนำโดย CS ระบุ Kickoff Agenda, Roles/RACI, Success Milestones, Adoption Metrics, Timeline 30/60/90 วัน และเกณฑ์ "Go-Live"

อธิบาย : ทำให้เริ่มต้นได้เร็วและรวดเร็ว ลดความคืบหน้าชัดเจน

ตัวอย่าง Output : Day 0 Kickoff → Day 14 UAT → Day 30 Go-Live
/ Adoption D30 ≥ 60%

หมวด 4 • Prompt 63 - Success Plan เทมเพลตต่อบัญชีลูกค้า (Account Plan)

Prompt :

สร้างเทมเพลต Success Plan รายลูกค้า: เป้าหมายธุรกิจ, KPI, ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย,
Roadmap รายไตรมาส, Risk/Assumption, แผนรีวิวรายเดือน

อธิบาย : จัดระเบียบความคาดหวังและความรับผิดชอบร่วมกัน

ตัวอย่าง Output : KPI: ลดเวลาประมวลผล 30% ใน Q2 / Owner:
CSM / Review: ทุก 4 สัปดาห์

หมวด 4 • Prompt 64 - QBR (Quarterly Business Review) Template & Cadence

Prompt :

ออกแบบเอกสารและกระบวนการ QBR สำหรับ [บัญชีลูกค้า] ระบุส่วน: สรุปผลลัพธ์,
อินไซต์การใช้งาน, ROI, ความเสี่ยง/โอกาส, แผนถัดไป และกำหนด Cadence/ผู้ร่วม
ประชุม

อธิบาย : ยึดโยงคุณค่าและขยายความร่วมมือเชิงกลยุทธ์

ตัวอย่าง Output : Cadence: รายไตรมาส / ผู้ร่วม: Sponsor, CSM, PM
/ Next Steps: 3 รายการ

หมวด 4 • Prompt 65 - Support SLA/OLA & Priority Matrix

Prompt :

กำหนด SLA ผู้ลูกค้าและ OLA ภายใต้ส่วนรับ [ทีมชั้นพรีเมี่ยม] ระดับ P1–P4

(ผลกระทบ/ความเร่งด่วน), Response/Resolution Targets, ช่องทางติดต่อ และการวัดผล SLA Attainment

อธิบาย : ทำให้บริการคาดการณ์ได้และจัดลำดับความสำคัญถูกต้อง

ตัวอย่าง Output : P1: Resp 15 นาที / Reso 4 ชม. | P2: 1 ชม./8 ชม. | P3: 4 ชม./2 วัน | P4: 1 วัน/5 วัน

หมวด 4 • Prompt 66 - Escalation Runbook (L1–L3)

Prompt :

สร้าง Runbook การยกระดับเคสตั้งแต่ L1→L3 ระบุเกณฑ์ Escalate, ช่องทาง,
ผู้รับผิดชอบ, SLO ต่อชั้น, แบบฟอร์มสรุปเหตุ และ After-Action Review (AAR)

อธิบาย : ให้ทีมแก้ปัญหาแบบไม่มีสัดส่วนและโปร่งใส

ตัวอย่าง Output : L1 2 ชม.ไม่คืบหน้า → L2 วิศวกรเวร → L3 ผู้จัดการ
ผลิตภัณฑ์ / AAR ภายใน 72 ชม.

หมวด 4 • Prompt 67 - Channel Strategy & Routing (Chat/Email/Voice)

Prompt :

ออกแบบกลยุทธ์ช่องทางชั้พพร็ต: นโยบายเลือกช่องทาง, ฟอร์มรับเรื่อง, การจัดคิว/
คัดแยก (triage), การโอนระหว่างช่องทาง และ KPI per-channel

อธิบาย : ลดเวลารอ เพิ่ม First-Contact Resolution (FCR)

ตัวอย่าง Output : Chat → ปัญหาทั่วไป (FCR เป้า 70%) / Email →
เคสเมล์ไฟล์แนบ / Voice → เหตุวิกฤต

หมวด 4● Prompt 68 - Knowledge Base Architecture & KCS

Prompt :

ออกแบบสถาปัตยกรรมคลังความรู้ (KB) ตามแนว KCS: โครงหมวดหมู่, เทมเพลตบุทความ, เวิร์กโฟลว์ Draft→Review→Publish, เวอร์ชัน, การวัด Deflection Rate

อธิบาย : ทำให้ความรู้ในลักษณะนี้ไปสู่กลุ่มอย่างมีคุณภาพ

ตัวอย่าง Output : Template: Problem—Environment—Resolution—Verification / Deflection $\geq 25\%$

หมวด 4 • Prompt 69 - Macro/Reply Library & Tone of Voice

Prompt :

สร้างคลังคำตอบสำเร็จรูป (Macros) สำหรับ [ห้อง 30 เคลส] ระบุ Tone of Voice, ตัวแปรไดนามิก, ข้อกำหนดภาษาที่รวม/เลี้ยง และ SOP การอัปเดต

อธิบาย : ลดเวลาตอบและคงคุณภาพการสื่อสารให้สม่ำเสมอ

ตัวอย่าง Output : Macro “รีเซ็ตรหัส”: สวัสดี {ชื่อ}, คลิกลิงก์ ... / Review Macros รายเดือน

หมวด 4 • Prompt 70 - Self-Service Portal & Deflection Targets

Prompt :

กำหนดขอบเขตพอร์ทัลบริการตนเอง: KB, ฟอร์ม, บอท, สถานะคำขอ, รายงานบีก ระบุเป้า Deflection, CSAT พอร์ทัล และเส้นทางส่งต่อمنุชย์

อธิบาย : ให้ลูกค้าแก้ปัญหาได้เองรวดเร็ว ลดภาระตัว

ตัวอย่าง Output : Deflection 30% ภายใน 6 เดือน / CSAT พอร์ทัล ≥ 4.5/5

หมวด 4 • Prompt 71 - Workforce Management: Forecast & Schedule

Prompt :

ออกแบบการพยากรณ์งานชั้พพร็ต (ตัว/ชั่วโมง) และตารางกะ ระบุรูปแบบชีชันนัล,
Shrinkage, Skill-Based Routing และ KPI Service Level

อธิบาย : ให้มีคนพอด้วยในช่วงพีคและไม่เปลืองในช่วงเบา

ตัวอย่าง Output : Service Level 80/20 (80% ภายใน 20 นาที) /
Shrinkage 28% / Multi-skill Matrix

หมวด 4 • Prompt 72 - Ticket Taxonomy & Tag Governance

Prompt :

นิยามโครงสร้างประเภทตัว/แท็ก: Product Area, Issue Type, Root Cause, Severity
พร้อมกติกาใช้งานและ Audit รายเดือนเพื่อความสม่ำเสมอของข้อมูล

อธิบาย : ทำให้รีพอร์ตรูร่องรอยและวิเคราะห์รากปัญหาได้จริง

ตัวอย่าง Output : Tag Set v1.2 / Coverage $\geq 95\%$ / Invalid Tag $\leq 2\%$

หมวด 4 • Prompt 73 - CSAT/CES Survey & Close-the-Loop

Prompt :

ออกแบบแบบสอบถาม CSAT/CES หลังปิดเคส ระบุมาตรวัด, เกณฑ์ส่งแบบสอบถาม,
เป้าเรตติ้ง และกระบวนการปิดลูป (ติดตามลูกค้าที่คะแนนต่ำ)

อธิบาย : แปลงเสียงลูกค้าเป็นการปรับปรุงที่จับต้องได้

ตัวอย่าง Output : CSAT $\geq 4.6/5$ / Detractor ติดตามภายใน 48 ชม.
/ สรุปสาเหตุ Top-3 รายเดือน

หมวด 4 • Prompt 74 - Proactive Outreach Triggers

Prompt :

กำหนดตัวกระตุ้น (Triggers) ให้ CS ติดต่อเชิงรุก: การใช้งานตก, ไฟอร์สำคัญไม่ถูกใช้, ตัวสะสม, ใกล้ต่อสัญญา พร้อมเพลย์บุ๊กและข้อความติดต่อ

อธิบาย : ลดปัญหาກ่อนงานปลายและเพิ่ม Adoption

ตัวอย่าง Output : Usage ↓ 30% / 7 วัน → Outreach ภายใน 48 ชม.
พร้อม How-to เผาะบุคคล

หมวด 4 • Prompt 75 - Incident Communication Plan & Status Page

Prompt :

จัดทำแผนสื่อสารเหตุขัดข้อง: เทมเพลตประกาศ, ช่องทาง, ความถี่อัปเดต, Post-mortem สาหรับภายนอก และ SLA การแจ้งลูกค้า

อธิบาย : รักษาความเชื่อใจด้วยความโปร่งใสและรวดเร็ว

ตัวอย่าง Output : อัปเดตทุก 30 นาทีจนกว่าจะคลีเคลย / Post-mortem ภายใน 5 วันทำการ

หมวด 4 • Prompt 76 - Community Program & Advocacy Pipeline

Prompt :

ออกแบบโปรแกรมคอมมูนิตี้ลูกค้า: บทบาท Super User, คะแนนสะสม, กิจกรรม,
บันไดสู่การเป็น Case Study/Reference และ KPI Engagement

อธิบาย : เปลี่ยนลูกค้าที่พ่อใจให้เป็นผู้สนับสนุนแบรนด์

ตัวอย่าง Output : Super User ≥ 50 คน / กิจกรรมรายไตรมาส / 12 Case Study/ปี

หมวด 4 • Prompt 77 - Churn-Risk Playbook (CS Motion)

Prompt :

กำหนดเพลย์บุ๊กลดความเสี่ยงยกเลิก: สัญญาณเตือน, ข้อเสนอช่วยเหลือ, แพ็กอัปรม,
ส่วนลดเชิงเงื่อนไข, แผนผู้บริหารลงมาช่วย (Exec Sponsor)

อธิบาย : มุ่งตอบกู้ความสัมพันธ์โดยไม่ทุบราคาย่างไรทิศทาง

ตัวอย่าง Output : Risk High: Exec Sponsor โทร 1:1 + แผนช่วยไข้
งาน 30 วัน + ข้อเสนอผ่อนชำระ

หมวด 4 • Prompt 78 - Renewal & Expansion Playbook

Prompt :

สร้างขั้นตอนต่อสัญญาและขยายการใช้งาน: Timeline แจ้งเตือน, QBR ปูพื้น, แพ็คเสริม/อัปเกรด, กติกาส่วนลดล่วงหน้า และ KPI NRR/GRR

อธิบาย : ทำให้รายได้มั่นคงและเติบโตจากฐานลูกค้าเดิม

ตัวอย่าง Output : **Reminder T-120/90/60/30 วัน / Target NRR ≥ 115%, GRR ≥ 92%**

หมวด 4 • Prompt 79 - Service Blueprint (End-to-End)

Prompt :

ทำ Service Blueprint ครอบคลุม Frontstage/Backstage/Support Process สำหรับ [ทริกเกอร์บริการ] ระบุระบบ, คน, หลักฐานบริการ (evidence) และ Pain Point ปัจจุบัน

อธิบาย : มองเห็นทั้งภาพหน้าที่และหลังบ้านเพื่อแก้ปิดขัด

ตัวอย่าง Output : **Swimlanes 6 แทร็ก / 12 Touchpoints / 8 Pain Points** พร้อม Owner

หมวด 4 • Prompt 80 - Inclusive & Multilingual Support Readiness

Prompt :

เช็กลิสต์รองรับลูกค้าหลากหลาย: การเข้าถึง (Accessibility), ภาษาหลายภาษา, โทนสื่อสาร, เวลาทำการตามโซนเวลา, การแปล/ตรวจคุณภาพคำตอบ และการคุ้มครองข้อมูล

อธิบาย : ทำให้บริการเท่าเทียม ครอบคลุม และสเกลได้ทั่วโลก

ตัวอย่าง Output : รองรับ TH/EN/JP / ชั่วโมงทำการ 3 โซนเวลา / QA คำตอบ 2% ตัวอย่าง/สัปดาห์

หมวด 5 ข้อมูล, AI และการตัดสินใจ **(Data, AI & Decision Ops)**

หมวด 5 • Prompt 81 – Analytics Operating Model & Governance Charter

Prompt :

ร่าง Analytics Operating Model และ Governance Charter สำหรับ [องค์กร] ระบุโครงสร้างทีม (Central/Hub-and-Spoke), บทบาท (Data Owner/Steward/Analyst/Scientist), ฟอร์มการตัดสินใจ, กระบวนการเปลี่ยนแปลง Metric/Schema, และ KPI ด้าน Governance

อธิบาย : ตั้ง “กติกากลาง” ในข้อมูลทั้งองค์กรทำงานร่วมกันได้ ลื่นและ โปร่งใส

ตัวอย่าง Output : โมเดล: Hub-and-Spoke / ฟอร์มรายสัปดาห์ / Change Control Board / DQ KPI: Validity \geq 99.5%

หมวด 5 • Prompt 82 – North Star & KPI Tree Design

Prompt :

ออกแบบ North Star Metric ของ [ผลิตภัณฑ์] พร้อม KPI Tree เชื่อมระดับ:

Company → Product → Team → Feature ระบุนิยาม, แหล่งข้อมูล, ความถี่อัปเดต
และเจ้าของตัวชี้วัด

อธิบาย : ทำให้ทุกทีมในไลน์ของเดียวกันและวัดผลได้จริง

ตัวอย่าง Output : **North Star: Weekly Active Value Users / Sub-KPI: Activation, Adoption, Retention, Revenue**

หมวด 5 • Prompt 83 – Data Catalog & Lineage Blueprint

Prompt :

กำหนดสเปก Data Catalog สำหรับ [แพลตฟอร์ม] ระบุเม夭าดา��, นโยบาย Tagging, การเชื่อมต่อ Lineage (จาก Source→Transform→BI), การค้นหา และเวิร์กโฟล์ว
เสนอแก้ไขคำอธิบายตาราง

อธิบาย : ค้นเจอ เข้าใจ แกะรอยได้ ลดข้อซ้อนและความเสี่ยง

ตัวอย่าง Output : ตาราง fact_orders → ดู lineage ถึง Source ERP
+ เจ้าของ: ทีม Ops Data

หมวด 5 • Prompt 84 - Data Contract ระหว่างแหล่งข้อมูลกับผู้ใช้ปลายทาง

Prompt :

ร่าง Data Contract สำหรับชุดข้อมูล [ชื่อชุด] ระบุสคีมา, ชนิดข้อมูล, SLA การส่งมอบ, การจัดการ Breaking Changes, เวอร์ชัน และกรณีทดสอบย้อนรับ (Contract Tests)

อธิบาย : ป้องกัน “พังทั้งสาย” เมื่อสคีมาเปลี่ยนโดยไม่แจ้ง

ตัวอย่าง Output : field: order_id (string, not null) / SLA: D+1 06:00 / Versioning: SemVer

หมวด 5 • Prompt 85 – ETL/ELT Brief & CDC Strategy

Prompt :

กำหนดบรีฟ ETL/ELT สำหรับโหลดข้อมูล [ระบบต้นทาง] สู่ [คลังข้อมูล] ระบุวิธีดึง (Batch/CDC), ความถี่, การจัดการคีย์ชี้, การเข้ารหัสข้อมูลอ่อนไหว, และการตรวจสอบความครบถ้วน

อธิบาย : โหลดข้อมูลให้ไว เสถียร ปลอดภัย และตรวจสอบได้

ตัวอย่าง Output : CDC ผ่าน Debezium / Schedule 15 นาที / Completeness \geq 99.9%

หมวด 5 • Prompt 86 - Data Quality SLOs & Monitoring

Prompt :

นิยาม SLO คุณภาพข้อมูลของ [โดเมนข้อมูล] เช่น Completeness, Validity, Freshness, Uniqueness พร้อมกติกา Alert/On-call และเพจเหตุขัดข้องข้อมูล (Status)

อธิบาย : คุณภาพข้อมูลคืออินฟราสตรัคเจอร์ ต้องมี SLO ชัดเจน

ตัวอย่าง Output : Freshness \leq 30 นาที / Alert Slack#data-ops / Postmortem ภายใน 48 ชม.

หมวด 5 • Prompt 87 - Privacy/Consent & Retention Policy

Prompt :

ร่างนโยบายความเป็นส่วนตัวสำหรับ [ตลาด/กฎหมายที่เกี่ยวข้อง] ครอบคลุม Consent Tracking, Purpose Limitation, Data Masking/Pseudonymization, Retention Schedule และสิทธิ์ลบข้อมูล (RTBF)

อธิบาย : เคราะห์ผู้ใช้ ลดความเสี่ยงคอมพ्लาอยอนซ์

ตัวอย่าง Output : Retention: Log 13 เดือน / PII Masking ใน UAT / Consent Ledger

หมวด 5 • Prompt 88 - BI Access Control (RBAC/ABAC) & Data Sharing

Prompt :

ออกแบบสิทธิ์การเข้าถึงรายงาน/ชุดข้อมูลด้วย RBAC/ABAC ระบุบทนาท, เงื่อนไขเชิง
แอตทริบิวต์ (Region/BU), เวิร์กโฟลว์ของสิทธิ์ และรีวิวสิทธิ์รายไตรมาส

อธิบาย : แชร์สิทธิ์อย่างปลอดภัย ไม่ติดคอขาดหีบ Data

ตัวอย่าง Output : Role: Exec/Manager/Analyst / ABAC:
region==“TH” / Access Review Q/Q

หมวด 5 • Prompt 89 - Dashboard Spec & Data Storytelling

Prompt :

เขียนสเปกแดชบอร์ดสำหรับ [ผู้ใช้งาน/บทบาท] ระบุคำาณฑรกิจ, เลย์เอาต์, มาตรวัดหลัก/รอง, คำอธิบายเมตريค และกติกาการตีความ พร้อมตัวอย่างคำบรรยายสตอรี่

อธิบาย : แดชบอร์ดที่ต้อง “สื่อสาร” ไม่ใช่แค่ตัวเลข

ตัวอย่าง Output : หน้า 1: Overview / หน้า 2: Funnel / Insight: Drop-off สูงที่ Step 3

หมวด 5 • Prompt 90 - Semantic Layer & Metric Definitions

Prompt :

นิยามชั้น Semantic/Metric Layer สำหรับ [องค์กร] ระบุนิยามเมตريกร่วม (Revenue, Active User, CAC ฯลฯ), Calculation Logic, Grain, พังก์ชั่นเวลา (YTD/MTD/DoD) และการทดสอบความถูกต้อง

อธิบาย : หนึ่งความจริงเดียว (Single Source of Truth) สำหรับทุกที่มี

ตัวอย่าง Output : $\text{Revenue_exVAT} = \text{SUM}(\text{net_amount}) / \text{Grain: order_id} / \text{Tested in CI}$

หมวด 5 • Prompt 91 - Experimentation Governance & Pre-Registration

Prompt :

ออกแบบกรอบวิหารงานทดลอง: เทมเพลต Pre-Registration (สมมติฐาน, KPI หลัก, MDE, ระยะเวลา, เกณฑ์หยุด), บอร์ดรีวิว, มาตรฐานรายงาน และฐานความรู้การทดลอง

อธิบาย : กัน p-hacking และทำให้การทดลองเปรียบเทียบกันได้

ตัวอย่าง Output : Repo: /experiments / Template PRD-Exp v2 / Review ทุกพุธ

หมวด 5 • Prompt 92 - A/B/n Platform Spec & Stats Engine

Prompt :

กำหนดข้อกำหนดแพลตฟอร์มทดลอง: การสั่ง/Assignment, Exposure Control, CUPED/Variance Reduction, Sequential Testing, Guardrail Metrics และ Data API

อธิบาย : ให้ทีมปล่อยテストได้เองโดยปลอดภัยทางสถิติ

ตัวอย่าง Output : Stats: Bayesian Sequential / Guardrails: Refund%, Latency

หมวด 5 • Prompt 93 - Multi-armed Bandit Policy & Use Cases

Prompt :

เขียนนโยบายใช้ Bandit (ϵ -greedy/Thompson/UCB) ระบุกรณีใช้งาน, ตัวชี้วัด, ข้อควรระวัง (Non-stationary/Cold Start), และแผนสลับกลับ A/B เมื่อจำเป็น

อธิบาย : เหมาะกับการหาค่าเทนต์/โฆษณาที่ชนะเร็วในสภาพแวดล้อมเปลี่ยนไป

ตัวอย่าง Output : Thompson สำหรับ Creative Rotation / KPI: CTR, Revenue per Session

หมวด 5 • Prompt 94 - Time-series Anomaly Detection Playbook

Prompt :

ออกแบบเพลย์บุ๊กตรวจจับความผิดปกติเวลา: สัญญาณ, การดีคอมโพสซีชันนัล, วิธี (STL+IQR/Prophet+Residual/Z-score/ESD), ขั้นตอนยืนยัน และการแจ้งเตือน

อธิบาย : หา “เหตุสั่นสะเทือน” ให้เร็ว ก่อนกระทบรายได้/ประสบการณ์

ตัวอย่าง Output : Rule: ระดับแจ้งเตือน 3 ชั้น / False Positive Rate เป้า < 5%

หมวด 5 • Prompt 95 - Forecasting CoE Playbook

Prompt :

ทำคู่มือศูนย์ความเชี่ยวชาญพยากรณ์: การเลือกโมเดลตามลักษณะชีวิส์, ขั้นตอนรีคอนเซย์ลล์หลายระดับ, เกณฑ์เลือก exogenous, กรอบประเมิน (MAPE/wMAPE/MASE) และรอบรีเทรน

อธิบาย : ยกระดับการพยากรณ์ให้เป็นระบบ อัปเดตสม่ำเสมอ

ตัวอย่าง Output : Hierarchy Reconciliation: MinT / Retrain ทุกเดือน / Champion–Challenger

หมวด 5 • Prompt 96 - Optimization Model Brief (LP/MIP)

Prompt :

ร่างโจทย์เหมาะสมที่สุด (Optimization) สำหรับ [ปัญหา: กำหนดการผลิต/เส้นทาง/ผสมสินค้า] ระบุพิ่งก์ชั้นวัตถุประสงค์, ข้อจำกัด, เชตตัวแปร, ขอบเขตข้อมูลอินพุต, และเกณฑ์หยุด/เวลา.rัน

อธิบาย : ทำให้ตัดสินใจเชิงทรรศน์พยากรณ์แบบมีหลักคณิตศาสตร์รองรับ

ตัวอย่าง Output : Objective: Minimize Cost / Constraints:
Capacity, SLA / Time limit: 10 นาที

หมวด 5 • Prompt 97 - MLOps Lifecycle, Registry & Feature Store

Prompt :

กำหนดกระบวนการ MLOps: เวอร์ชันชุดข้อมูล/โคด/โนเดล, CI/CD, Feature Store (online/offline), Model Registry, Approval Gates และ Canary/Shadow Deployment

อธิบาย : จากโนํตบุ๊กสู่โปรดักชันอย่างปลอดภัยและทำชาได้

ตัวอย่าง Output : Registry: v1.3-churn / Feature: recency, frequency / Canary 10%

หมวด 5 • Prompt 98 - Model Monitoring: Drift, DQ & Business KPIs

Prompt :

ออกแบบระบบมอนิเตอร์โมเดล ระบุสัญญาณ Drift (PSI/KS), คุณภาพข้อมูลขาเข้า, สัญญาณธุรกิจ (Conversion/ARPU), เกณฑ์ Alert, Runbook แก้ไข และรายงานรายสัปดาห์

อธิบาย : มั่นใจว่าโมเดลยัง “คงโลกจริง” และให้คุณค่าธุรกิจ

ตัวอย่าง Output : **PSI > 0.25 → Alert / Auto-rollback รุ่นก่อนหน้า / เปิด Incident Ticket**

หมวด 5 • Prompt 99 - RAG Architecture สำหรับความรู้ ภายในองค์กร

Prompt :

ออกแบบระบบ Retrieval-Augmented Generation เพื่อถาม-ตอบความรู้ภายใน ระบบ
แหล่งข้อมูล, กลยุทธ์ Chunking/Embeddings, Retrieval (k, re-rank), Guardrails,
และวิธีประเมิน (Faithfulness/Context Recall)

อธิบาย : ให้ทีมค้นคำตอบจากคลังความรู้ได้เร็วและเชื่อถือได้

ตัวอย่าง Output : **Chunk 800–1200 ตัวอักษร / k=8 + Re-ranker /
Eval: Faithfulness ≥ 0.8**

หมวด 5 • Prompt 100 - LLM Prompt & Safety Governance (Eval/Red-team)

Prompt :

กำหนดกรอบการใช้งาน LLM ภายใน: มาตรฐานเขียน Prompt/Template, ชุดการประเมิน (Hallucination/Toxicity/Bias), กระบวนการ Red-team, การบันทึก Prompt-Response และนโยบายข้อมูลอ่อนไหว

อธิบาย : ใช้ AI อย่างรับผิดชอบ มีคุณภาพ และปลอดภัยต่อองค์กร

ตัวอย่าง Output : Eval Pack v1: Truthfulness, Harmlessness, Style / Red-team รายไตรมาส / PII Policy

บทสรุป

- เป้าหมาย: ลดต้นทุนต่อธุรกรรม, เพิ่ม Uptime/Throughput, รักษาคุณภาพบริการ, คุณภาพลังงาน/การบอน
- ตัวชี้วัดแนะนำ: Uptime ≥ 99.9 , Lead Time/Order Cycle, Cost-to-Serve, First Contact Resolution, Deflection Rate, Energy per Txn, Carbon Intensity
- วิธีใช้: เลือกกระบวนการเป้าหมาย → ใช้พร้อมป้อกแบบ/ทดสอบเวิร์กโฟลว์ → ใส่ Guardrails (สิทธิ์/PII/คอมพลาย/พลังงาน) → มองนิเตอร์และปรับจูนตามข้อมูลจริง
- คุ้มครองพลาด: เสียบ Sustainability KPI เป็น constraint ตั้งแต่ต้น, บังคับ data masking/สิทธิ์ก่อนอินทิเกรต, ทดสอบโหลด-ล้มก่อนขึ้นจริง