

นายหน้า

อสังหาฯ

รับทรัพย์

จับกำไรหลักล้าน

ด้วยการใช้

AI

- ✓ คัดกรองทรัพย์
- ✓ ทำคอนเทนต์
- ✓ ทำโฆษณา ยิ่งแอดฯ
- ✓ ปิดการขายด้วย AI

มาช่วยงานทุกขั้นตอน

เล่มเดียวครบ

**มือใหม่
ทำตามได้**

ละเอียดจบ มือใหม่ทำตามได้ทันที
พิเศษ! PROMPT ที่ใช้ได้ตลอดชีวิต

นายหน้าอสังหาฯ รับทรัพย์ จับกำไรหลักล้านด้วยการใช้ AI

โดย กองบรรณาธิการสำนักพิมพ์ 7D Book

สงวนลิขสิทธิ์หนังสืออิเล็กทรอนิกส์เล่มนี้

ซึ่งเป็นผลงานที่ผลิตขึ้นโดยบริษัท เซเวนตี บুক จำกัด ห้ามส่งต่อ ห้ามคัดลอกเนื้อหา
ภาพประกอบ รวมทั้งดัดแปลงเป็นแผ่นบันทึกเสียง ตลับวีดิทัศน์ หรือเผยแพร่ด้วย
รูปแบบ และวิธีการอื่นใด หากพบเห็นการส่งต่อ คัดลอก หรือการกระทำความผิดใด ๆ
จะดำเนินการตามกฎหมายทันที

ประธานบริหาร

บรรณาธิการอำนวยการ

กรรมการผู้จัดการ/บรรณาธิการบริหาร

ที่ปรึกษาด้านการตลาด

ผู้จัดการฝ่ายสัมพันธ์ และเว็บไซต์ Creator

กองบรรณาธิการ

ออกแบบปก/จัดหน้า/วิดิทัศน์

ฝ่ายการตลาด

เครดิตภาพประกอบ

ธวัชชัย พิษผล

ผศ.ดร.ตฤณกร เกตุกุลพันธ์

ปรียาภา พิษผล

อิสระ โอภาปัญญาโชติ

จิตาภา ฤทธิ์เทพ

ณัฐริกา หลิมไทยงาม

ณัฐนันท์ ใจรินทร์

ลิตาพัชร วุฒิไมตรีวงศ์

Design by Freepik

ภูมิใจสรสร้างสรรค์ และ จัดจำหน่ายโดย

บริษัท เซเวนตี บุก จำกัด

194/10 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

คำนำ:

AI ไม่ได้มาแย่งงานคุณ... แต่มาช่วยให้คุณขายเก่งขึ้น

ในยุคที่โลกออนไลน์เคลื่อนไหวตลอด 24 ชั่วโมง คุณต้องคิดโพสต์
เองทุกวัน ตอบแชทไม่ทันลูกค้า สร้างคอนเทนต์แทบหมดแรง
แต่กลับไม่ได้ยอดขายตามที่หวัง ยิ่งเหนื่อย ยิ่งหมดไฟ แต่ก็หยุด
ไม่ได้ เพราะรายจ่ายไม่เคยหยุดเดิน

นั่นคือความจริงของ “คนขายยุคนี้” ที่เก่งไม่พอ ต้องไว ต้อง
แม่นยำ และต้องมีพลังเหลือพอจะยิ้มให้ลูกค้าทุกวัน

แต่จะดีกว่าไหม ถ้าคุณไม่ต้องทำทั้งหมดคนเดียว?

หนังสือเล่มนี้ไม่ได้เขียนขึ้นเพื่อสอนให้คุณเป็นโปรแกรมเมอร์ หรือ
เก่งด้านเทคโนโลยี แต่มันคือคู่มือที่ออกแบบมาเพื่อ “นายหน้า
ธรรมดา ๆ” ที่อยากขายเก่งขึ้น ด้วยการมี AI เป็นผู้ช่วยส่วนตัว

ไม่ว่าจะเป็นการวางโพสต์ทั้งเดือนใน 10 นาที สั่งให้เขียนแคปชั่นขายบ้านแบบน่าสนใจ หรือแม้แต่คิดบทพูดตอบแชทแบบมืออาชีพ AI ก็ทำให้คุณได้ทั้งหมด

หนังสือเล่มนี้ไม่ได้แค่สอนให้คุณใช้ AI เป็นเครื่องมือ แต่จะพาคุณสร้าง “ระบบขายอัตโนมัติ” ที่คิดแทน เขียนแทน และช่วยให้คุณขายได้โดยไม่ต้องอยู่หน้าจอตลอดเวลา

ตั้งแต่การเขียนโพสต์ให้หยุดสายตา ไปจนถึงการปิดการขายอย่างมืออาชีพ ตั้งแต่การหาลูกค้าแบบไม่ต้องวิ่งไล่ใคร ไปจนถึงการวางคอนเทนต์ล่วงหน้า 30 วันในเวลาไม่ถึง 10 นาที



**ทั้งหมดนี้ คุณทำได้เอง
โดยไม่ต้องมีทีม ไม่ต้องเป็นมืออาชีพ
และไม่ต้องเสียเวลาลองผิดลองถูก**

ถ้าคุณยังไม่อยากถอดใจจากอาชีพนี้
ให้ AI เป็นพาร์ทเนอร์...
แล้วคุณจะกลับมาทำงานขายอีกครั้ง

สารบัญ

พาคุณเริ่มต้นตั้งแต่ 0 ถึงปิดการขายด้วย AI

บทที่ 1 : เมื่อ AI เป็นพาร์ทเนอร์ ไม่ใช่ แค่เครื่องมือ 08

- 1.1 ทำไมยุคนี้ นายหน้าต้องรู้จักใช้ AI
- 1.2 จากมนุษย์ขายเก่ง สู่ระบบขายแม่น
- 1.3 มือใหม่ก็เริ่มได้ ถ้าเข้าใจ "แนวคิดแบบใหม่"

บทที่ 2 : เข้าใจ AI แบบไม่ต้องเป็น โปรแกรมเมอร์ 41

- 2.1 AI คืออะไรในชีวิตคนขาย
- 2.2 ChatGPT, Midjourney, Claude คือใคร? ต่างกันยังไง?
- 2.3 วิธีตั้งคำถามให้ AI เข้าใจ (Prompt 101)
- 2.4 ตัวอย่างคำสั่ง AI สำหรับงานขาย

บทที่ 3 : Social & AI Playbook 86

ช่องทางขายสำหรับนายหน้าอสังหาฯ

- 3.1 Facebook / TikTok / LINE OA ช่องทางไหนเหมาะกับคุณ
- 3.2 โพสต์แบบไหนที่คนหาบ้าน “หยุดเลื่อน”

- 3.3 Prompt สั่ง AI ให้เขียนโพสต์ขายบ้านแทนคุณ
- 3.4 เทคนิคเขียน “เปิดด้วยฝัน ปิดด้วยแชท”

บทที่ 4 : สร้างของแถม (Lead Magnet) ให้คนหักมาเอง 130

- 4.1 Lead Magnet คืออะไร ทำไมต้องมี
- 4.2 ตัวอย่างของแถมที่คนอยากได้
- 4.3 ให้ AI คิดของแถม + เขียนเนื้อหาให้
- 4.4 แถมยังงៃให้ดูโปร ไม่ดูเป็นเซลล์

บทที่ 5 : ตอบแชทอย่างมีชั้นเชิง ไม่ใช่แค่ส่งลิงก์ 171

- 5.1 บทสนทนาแบบมีอาชีพต้องเป็นแบบไหน
- 5.2 AI ช่วยเขียนสคริปต์ตอบแชทยังไง
- 5.3 จากคนแค่ถามเล่น ๆ สู่คนที่นัดดูจริง
- 5.4 วิธี Follow-up โดยไม่ให้อึดอัด

บทที่ 6 : คัดกรองลูกค้าโดยไม่ต้องเสียเวลาทุกคน 213

- 6.1 ลูกค้าทุกคนไม่ใช่ลูกค้าที่ใช่
- 6.2 5 คำถามกรองคนที่ “พร้อมซื้อ”

6.3 ให้ AI เขียนสคริปต์ถามแบบนุ่มนวล

6.4 วิธีดูจากคำตอบว่าใครควรโฟกัส

บทที่ 7 : นัดอุทธรณ์และติดตาม

247

ด้วย AI เป็นคนช่วยเตือน

7.1 ข้อความแบบไหนที่ชวนดูบ้านแล้วไม่โดนเท

7.2 เทคนิคส่งข้อความติดตาม 3 สถานการณ์

7.3 AI เป็นผู้ช่วยแจ้งเตือน + เขียนให้เสร็จ

7.4 รวมสคริปต์ใช้ได้จริงในแชท

บทที่ 8 : ปิดการขายด้วย

286

Framework 4P แบบไม่ต้องทกดัน

8.1 เทคนิคปิดการขายสำหรับมือใหม่

8.2 เข้าใจ 4P: Problem / Promise / Proof / Proposal

8.3 ให้ AI เขียนบทพูดแบบโค้ชทีมขาย

8.4 ตัวอย่างเคสจริง + Prompt ใช้ปิดดีล

บทที่ 9 : วิเคราะห์ระบบขายของคุณ

327

(Funnel Analysis)

9.1 เข้าใจ Funnel คืออะไร

9.2 วิธีดูว่าขั้นตอนไหน “รั่ว”

9.3 AI วิเคราะห์ยอดขายให้ + ช่วยคิดแผนแก้

9.4 ตั้งเป้าแบบมีเหตุผล ไม่มโน

บทที่ 10 : AI Content Calendar 366

วางโพสต์ทั้งเดือนใน 10 นาที

10.1 Content แบบไหนดึงดูดลูกค้าใหม่

10.2 AI ช่วยคิดหัวข้อ - เขียนโพสต์ - วางแผน

10.3 เทคนิคจัดสลับโพสต์ให้ยอดขายมาเรื่อย ๆ

บทส่งท้าย : นายหน้าใหม่ที่ใช้ AI ได้ 395

ก็คือนายหน้าโปร

ไม่ต้องเก่งทุกอย่าง แค่รู้จัก “ให้ระบบช่วย”

AI ไม่แทนคุณ... แต่ทำให้คุณ “แทนใครก็ได้”

แผน 90 วัน จากศูนย์ถึงยอดขายล้านแรก

ช่องทางต่อยอด: Template /

Cheat Sheet / Workshop



01

เมื่อ AI เป็น
พาร์ทเนอร์

ไม่ใช่แค่เครื่องมือ

1.1 ทำไมยุคนี้... นายหน้าต้องรู้จักใช้ AI

เพราะโลกเปลี่ยนเร็วเกินกว่าที่คุณจะ
ไล่ตามทันด้วยแรงคนเพียงอย่างเดียว

คุณอาจเป็นนายหน้าที่เพิ่งเริ่มต้น ยังไม่มีรายชื่อในมือ ยังไม่รู้จะเริ่ม
หาลูกค้ายังไง จะพูดกับคนแปลกหน้าอย่างไร จะเขียนโพสต์ขาย
บ้านให้คนสนใจยังไง และยังไม่รู้ว่า AI คืออะไร มันจะช่วยคุณได้
ตรงไหนบ้าง

คำตอบสั้น ๆ คือ AI จะไม่แทนคุณ
แต่มันจะทำให้คุณทำงานได้

“เหมือนมีทีมมือโปร”

ช่วยอยู่เบื้องหลังตลอดเวลา



ไม่ใช่คำโฆษณา แต่มันคือความจริงที่คนในวงการอสังหาฯ ที่เริ่มใช้ AI แล้ว กำลังพบว่า... ใครเริ่มก่อน คนนั้นได้เปรียบ

ขายบ้าน 5 หลัง/วัน



ลองคิดง่าย ๆ ถ้าคุณต้องโพสต์ขายบ้าน 5 หลังต่อวัน ปกติคุณต้องนั่งคิดคำเขียนเองทีละโพสต์ ใช้เวลาโพสต์ละ 30 นาที วันหนึ่งก็ปาเข้าไป 2 ชั่วโมง

**แต่ถ้าคุณใช้ AI ที่เข้าใจการตลาด
เขียนให้เสร็จภายใน 3 นาทีต่อโพสต์**

พร้อมคำดึงดูดใจและคำปิดท้ายที่กระตุ้นให้คนทักหา แบบนี้
คุณจะมีเวลามากขึ้น ไปโฟกัสที่การพาลูกค้าดูบ้าน การเจรจา
และการปิดการขาย



AI ไม่ใช่แค่เครื่องมือ
แต่มันคือ
ผู้ช่วยที่ไม่เหนื่อย ไม่หลับ
ไม่บ่น ไม่ชักสีหน้า
และพร้อมทำงานให้คุณทุกวัน



แล้วทำไมคนทำอาชีพนายหน้า ถึงควรรู้จักและใช้มันให้เป็น?

1

เพราะคุณไม่สามารถ
ทำทุกอย่างได้คนเดียวอีกต่อไป

นายหน้าสมัยก่อนอาจจะอยู่ได้ด้วยการเดินแจกใบปลิว ติดป้าย
ประกาศโทรศัพท์ หรือรอเพื่อนแนะนำต่อ แต่ยุคนี้ลูกค้าซื้อบ้าน
เริ่มต้นที่ “โทรศัพท์มือถือ” เขาเข้า Facebook Marketplace
กดดู TikTok หรือพิมพ์หาใน Google

คุณต้องมีโพสต์ ต้องมีวิดีโอ ต้องมีบทสนทนาแชท ต้องมีของแจก
ต้องมีเอกสารเสนอขาย และต้องมีระบบติดตามลูกค้า ถ้าคุณทำ
เองทั้งหมด จะหมดแรงก่อนที่จะขายได้หลังแรก

AI จะเข้ามาเป็นเหมือนทีมลับที่อยู่หลังฉาก คิด คัด เขียน วางแผน
และเตือนคุณเมื่อถึงเวลา

2

เพราะลูกค้าฉลาดและเลือกมากขึ้น

สมัยก่อนแค่ลงรูปบ้านก็ดึงดูดได้แล้ว แต่ตอนนี้ลูกค้าเปรียบเทียบราคาก่อนจะชักมาหาคุณเสมอ เขาเปิดหลายโพสต์ เทียบหลายหลัง และมักจะเลือกคุยกับคนที่สื่อสารดี ดูน่าเชื่อถือ และมีข้อมูลครบ

ถ้าคุณโพสต์แบบเดิม ๆ เหมือนคนอื่น ขายแบบ “ขนาดเท่าไร ราคาเท่าไร โทรหาผม” คุณจะแพ้ตั้งแต่ยังไม่ทันได้คุย

AI จะช่วยให้คุณเขียนโพสต์ ให้ดูเป็นมืออาชีพ

สร้างความน่าเชื่อถือ
ในสายตาลูกค้า
และยังช่วยคิดหัวข้อ
โพสต์ใหม่ ๆ
ทำให้คุณไม่หมดไอเดีย

3

1เพราะการขาย แบบยึดเยียดกำลังตายไป

ลูกค้าไม่ชอบเซลล์ที่พยายามปิดการขายแบบรีบร้อน แต่ลูกค้าต้องการ “ที่ปรึกษา” ที่เข้าใจเขา ช่วยเลือกสิ่งที่ใช้ ไม่ใช่แค่ขายทุกอย่างให้หมด

AI จะช่วยให้คุณตอบแชทแบบมีชั้นเชิง
เช่น ลูกค้าถามว่า
“สนใจบ้านแถวมีนบุรี มีงบ 2.5 ล้าน”

คุณสามารถให้ AI ช่วยเขียนคำตอบแบบมีอาชีพ เช่น

“ขอบคุณที่สนใจครับ ถ้าเน้นแถวมีนบุรี งบนี้อาจได้บ้านมือสอง ขนาด 2-3 ห้องนอน ผมขออนุญาตสอบถามเพิ่มนิดนึงนะครับ เพื่อหาหลังที่ตรงใจที่สุด เช่น ต้องการบ้านพร้อมอยู่เลยไหม หรือโอเคกับการรีโนเวทนิดหน่อยครับ”

แบบนี้ลูกค้าจะรู้สึกว่าเขา
กำลังคุยกับที่ปรึกษา ไม่ใช่แค่เซลล์

4

เพราะข้อมูลสำคัญกว่าแรง

คุณจะปิดการขายได้มากแค่ไหน ไม่ได้ขึ้นอยู่กับว่า “คุณพูดเก่ง”
แต่ขึ้นอยู่กับว่า “คุณเข้าใจลูกค้าดีพอไหม”

AI ช่วยคุณตั้งคำถามเพื่อคัดกรองลูกค้าได้

เช่น จบเท่าไร อยู่เองหรือปล่อยเช่า
เร่งซื้อไหม มีแหล่งกู้แล้วหรือยัง



นอกจากนี้ มันยังช่วยให้คุณจำได้ว่าใครพักมาตอนไหน ควรติดตาม
เมื่อไร และติดตามอย่างไรให้เขาไม่รำคาญ

มันไม่ใช่ความฉลาดแบบคน
แต่เป็น **“ความเสถียร”**
ที่คุณไม่มีวัน
รักษาได้ด้วยตัวคนเดียว



5

เพราะธุรกิจที่ไม่มีระบบ จะโตได้แค่จุดเดียว

ลองสังเกตดูว่า นายหน้าที่ปิดได้หลายหลังในเวลาเดียวกัน ไม่ได้
วิ่งให้เร็วกว่า แต่เขา “มีระบบที่ทำงานแทน”

- เขามีโพสต์ที่ลูกค้าทักหาเอง
- มีของแถมที่ดึงดูดความสนใจ
- มีสคริปต์ตอบแชทที่ทำให้ดูเป็นมืออาชีพ
- มีวิธีติดตามลูกค้าแบบไม่กดดัน
- มีการวางคอนเทนต์ล่วงหน้าให้คนเห็นตลอด

ทั้งหมดนี้ไม่ต้องทำด้วยตัวคนเดียวเลย
ถ้าคุณใช้ AI วางระบบและทำงานซ้ำ ๆ ให้คุณได้

เมื่อคุณมีระบบแบบนี้แล้ว ต่อให้คุณล้มเหลวกับลูกค้ารายหนึ่ง
คุณก็ยังมีอีก 5 รายใหม่ที่กำลังทักหาอยู่ เพราะระบบไม่หยุดทำงาน

6

เพราะมือใหม่ได้เปรียบถ้าเริ่มถูกทาง

คนส่วนใหญ่มองว่า ต้องเป็นโปรก่อนถึงจะใช้ AI ได้

แต่ในความจริง มือใหม่กลับได้เปรียบ
เพราะไม่มีความเคยชินผิด ๆ มาขัดขวาง



**คุณไม่ต้องเก่งไอที ไม่ต้องรู้จักโค้ด
ไม่ต้องเป็นเซียนการตลาด**

แค่คุณรู้ว่า “จะถาม AI อย่างไร” และ “จะใช้คำตอบของมันยังไง”
คุณก็ชนะคนที่ทำมา 10 ปีแต่ยังทำทุกอย่างเองแบบเดิม

ขอแค่คุณเริ่มด้วยใจเปิด
ฝึกใช้ Prompt แบบจับมือทำ
คุณจะประหยัดเวลา ลดความเครียด
และมีระบบที่ทำงานแทนคุณทุกวัน



7

เพราะ AI ไม่ใช่เรื่องของอนาคต
มันคือปัจจุบัน

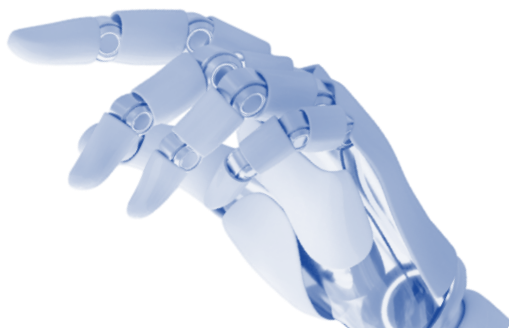


**ใครยังคิดว่า “เดี๋ยวค่อยเรียน”
“ยังไม่ต้องรีบใช้”
นั่นแปลว่าเขากำลังหลับ ในตอนที่คนอื่นกำลังวิ่ง**

AI ไม่ได้แค่มาเปลี่ยนวิธีทำงาน
แต่มันกำลังเปลี่ยน “โอกาสในการอยู่รอด”

ไม่ว่าคุณจะเป็นนายหน้าคนเดียว หรือมีทีม 10 คน หากคุณใช้ AI
เป็น คุณจะได้เปรียบเรื่องความเร็ว ความแม่นยำ และความต่อเนื่อง

แต่ถ้าคุณไม่ใช้ หรือใช้ไม่ถูก มันไม่ใช่แค่ตามไม่ทัน
แต่คุณกำลังปล่อยให้คนอื่นแซง โดยไม่รู้ตัว





**คุณไม่ต้องเข้าใจ AI แบบลึก
แต่คุณต้องรู้ว่าโลกมันเปลี่ยน
และถ้าคุณอยากรอด อยากรโตะ
อยากมีระบบที่ช่วยให้คุณตลอดเวลา
คุณต้องรู้จักใช้มันให้เป็น**

...

เพราะโลกยุคนี้ไม่ได้ชนะที่พูดเก่ง แต่ชนะที่มีระบบ
และระบบที่ดีที่สุด คือระบบที่ “AI ทำงานแทนคุณ”
ในทุกวัน โดยไม่ต้องบ่นว่าเหนื่อยเลยสักครั้งเดียว

พร้อมหรือยังครับ ที่จะป็นนายหน้ารุ่นใหม่
ที่ไม่ได้ทำงานคนเดียวอีกต่อไป?



1.2 จากมนุษย์ขายเก่ง สู่ระบบขายแมน

ถ้าเลือกได้...คุณอยากเป็นคนเก่งคนเดียว
หรืออยากมีระบบที่ขายแทนคุณตลอดไป

เวลาพูดถึงนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ หลายคนมักนึกถึงคนพูดเก่ง
เจรจาเก่ง มีพลัง มีคารม แต่คุยกับลูกค้าไม่กี่ประโยคก็ทำให้ลูกค้า
ตัดสินใจซื้อบ้านได้

คนเหล่านี้คือ “มนุษย์ขายเก่ง”
ที่มักเป็นฮีโร่ในวงการ
แต่ปัญหาก็คือ...
พอเขาไม่อยู่ ยอดขายก็หาย



ไม่มีโพสต์ ไม่มีคนตอบแชท ไม่มีใครคัดกรองลูกค้า ไม่มีการติดตามลูกค้าที่ล้งเล

ทุกอย่างผูกอยู่กับตัวเขา ถ้าเหนื่อยก็หยุดได้ ถ้าป่วยยอด้ก็หาย ถ้าหมดไฟระบบก็พัง นี่คื่จุดอ่อนของการเป็นคนเก่งแบบไม่มีระบบ

เพราะความจริงในโลกของการขายอสังหาฯ ไม่ใช่แค่การพูดดี แต่มันคือ “กระบวนการทั้งหมด” ตั้งแต่ก่อนเจอหน้า ไปจนถึงหลังปิดการขาย

คนที่ขายได้จริงในระยะยาว จึงไม่ใช่แค่คนที่ปิดดีลเก่ง แต่คือคนที่ “ออกแบบระบบ” ให้ทุกขั้นตอนทำงานแทนตัวเองได้ และวันนี้ระบบแบบนั้น สร้างได้ง่ายขึ้น เพราะมี AI เป็นผู้ช่วย

คุณไม่ต้องเป็นเซลล์มือทอง
แค่คุณมีระบบที่ “แมน”
คุณก็สามารถขายได้อย่างต่อเนื่อง
โดยไม่ต้องเก่งที่สุดในห้อง

สมมติคุณต้องโพสต์ ขายบ้านทุกวัน

คนที่ไม่มีระบบ จะนั่งคิดเอง เขียนเอง ถ่ายภาพเอง บางวันเหนื่อย
บางวันไม่มีไอเดีย บางวันลืมโพสต์

โพสต์เลยกระจัดกระจาย ไม่มีแผน ไม่มีจุดประสงค์ที่ชัดเจน

แต่ถ้าคุณใช้ระบบ AI เข้ามาช่วยวางแผนโพสต์ล่วงหน้า 30 วัน
พร้อมหัวข้อ จุดประสงค์ และคำโปรยกระตุ้นยอดขาย

คุณแค่เอาไปโพสต์ตามเวลา ทุกอย่างก็ทำงานต่อเนื่อง ลูกค้ายิ่งเห็น
คุณสม่ำเสมอ แบรנדคุณค่อย ๆ ถูกสร้างโดยไม่ต้องฝืนแรง
นั้นแหละคือการเปลี่ยนจากคนเก่ง มาเป็นระบบแม่น

ต่อให้วันนี้คุณพูดไม่เก่ง เจรจาไม่คล่อง
ไม่มีทีม ไม่มีงบยิงแอด

แต่ถ้าคุณมีระบบขายที่ใช้ AI ที่ช่วยทุกขั้นตอน
คุณจะเริ่มได้ก่อนคนเก่งที่ยังไม่มีระบบอะไรเลย

เพราะอะไร?

- เพราะคนเก่ง = ขายได้เฉพาะเวลาลงมือ
- แต่คนมีระบบ = ขายได้ตลอด แม้ไม่ได้ลงมือเองทุกครั้ง

คุณอาจสงสัยว่า...

ระบบขายแมนหน้าตาเป็นยังไง?

คำตอบคือ มันคือกระบวนการที่ทำให้แต่ละขั้นตอนในการขายทำงานแทนคุณได้อย่างสม่ำเสมอ ตั้งแต่..

1. วางแผนโพสต์
2. เขียนโพสต์ด้วยภาษาที่ตรงใจ
3. มีของแจกดึงดูดให้ลูกค้าทักแชท
4. มีสคริปต์ตอบแชทแบบมืออาชีพ
5. มีระบบคัดกรองลูกค้า
6. มีข้อความนัดดูบ้าน
7. มีระบบติดตามลูกค้าที่ลืงเล
8. มีวิธีปิดการขายอย่างมีชั้นเชิง
9. มีการวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงระบบทุกเดือน

ทั้งหมดนี้สามารถสร้างได้ด้วย AI ที่คุณใช้เองได้ แม้ไม่มีพื้นฐาน
ไม่ต้องจ้างทีม ไม่ต้องมีผู้ช่วย ไม่ต้องเรียนการตลาดให้วุ่นวาย
เพราะทุกอย่างเริ่มจาก Prompt ง่าย ๆ ที่ถาม AI ถูกจุด แล้วใช้
คำตอบให้เป็น

ยกตัวอย่าง เช่น คุณอยากเขียนโพสต์ขายคอนโดให้คนหาซื้อ
อยู่เอง คุณไม่ต้องนั่งคิดเองให้ปวดหัว

คุณแค่สั่ง AI แบบนี้

ช่วยเขียนโพสต์ขายคอนโดสำหรับคนที่กำลังหาบ้าน
หลังแรก โทนอบอุ่น น่าเชื่อถือ เปิดด้วยความฝันของ
ลูกค้า แสดงจุดเด่นห้อง และปิดท้ายด้วยชวนทักแชท

**คุณจะได้โพสต์ภายใน 30 วินาที
พร้อมคำบรรยาย**

ที่น่าอ่านกว่าคู่แข่งครั้งตลาด
นี้แหละ...ระบบที่เริ่มต้นจาก AI

หรือสมมติว่าคุณคุยกับลูกค้าแล้วเขายังลังเล
คุณไม่รู้จะตอบยังไงให้เขาอยากซื้อ

คุณแค่สั่ง AI แบบนี้

ลูกค้าดูบ้านแล้วลังเลเรื่องราคากับค่าโอน ช่วยเขียน
บทพูดปิดการขายให้หน่อย โดยใช้หลัก Problem -
Promise - Proof – Proposal

คุณจะได้บทพูดที่ใช้ได้ทันที
ไม่ต้องเสียเวลาคิดตัวเอง

ไม่ต้องกลัวว่าจะพูดผิด
ทุกขั้นตอนที่เคยใช้พลังของคุณล้วน ๆ

01

Problem

02

Promise

03

Proof

04

Proposal



คุณสามารถออกแบบให้ AI ทำแทนได้
แล้วค่อยเอาพลังของคุณไปใช้
เฉพาะตรงจุดที่มนุษย์เท่านั้นทำได้

เช่น ความสัมพันธ์ การพาลูกค้าดูบ้าน
การเจรจาเฉพาะสถานการณ์

ระบบที่แม่น
ไม่ใช่ระบบที่ทำให้คุณไม่ต้องทำงาน
แต่คือระบบที่ทำให้คุณโฟกัสแค่สิ่งสำคัญ
แล้วปล่อยให้ AI จัดการ
งานซ้ำ ๆ ที่ไม่ต้องใช้สมองคุณ



ข้อดีของระบบขาย แบบแมน คือ...

1 | คุณจะไม่ต้องมานั่งแก้ปัญหาเดิมซ้ำ ๆ

เช่น ทำไมลูกค้าไม่ตอบแชท

ทำไมโพสต์ไม่มีคนทัก

ทำไมลูกค้าหายไปหลังดูบ้าน

เพราะระบบของคุณจะมีคำตอบทุกจุด

2 | คุณสามารถวิเคราะห์และปรับปรุงได้

เช่น ถ้าลูกค้าทัก 100 แต่ปิดได้แค่ 2

คุณจะรู้ว่า “รั่ว” ตรงขั้นตอนไหน โพสต์ไม่ตรงกลุ่ม? สคริปต์ไม่ดีพอ? ติดตามไม่ถูกจังหวะ? AI จะช่วยคุณวิเคราะห์ และเสนอแนะให้คุณปรับระบบให้แม่นยำยิ่งขึ้น

นี่คือความล้ำหน้าของระบบขายในยุค AI

3 | คุณจะสามารถขยายทีมได้ง่าย โดยไม่ต้องฝึกสอนเยอะ

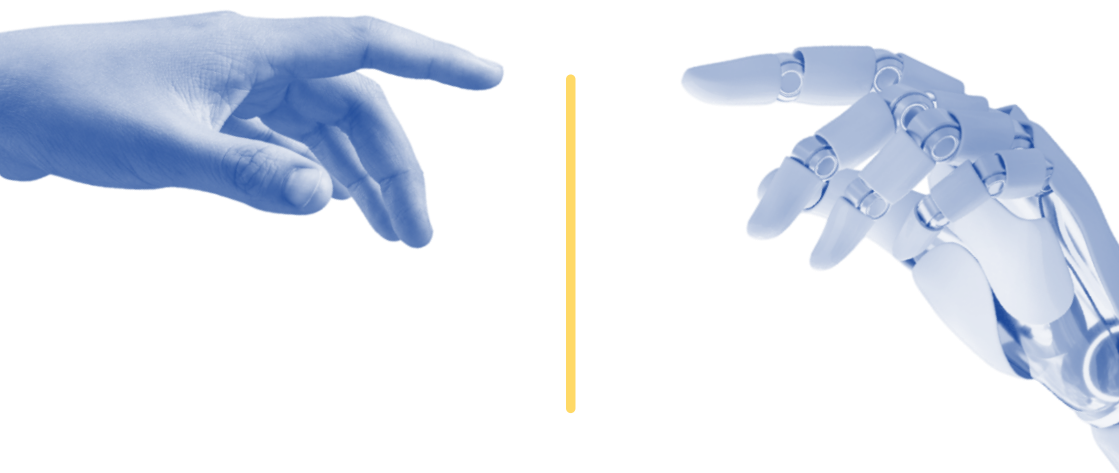
คุณเอาระบบทั้งหมดนี้ให้ลูกทีมใช้ เขาก็จะทำงานแบบเดียวกับคุณได้ทันที ลดความเสี่ยง ลดความวุ่นวาย คุณมีเวลาไปขยายฐานลูกค้าแทน

สิ่งที่คนส่วนใหญ่พลาด คือ พยายามเป็น “คนเก่ง”
แต่ไม่เคยคิดจะสร้าง “ระบบแมน”
ที่ทำงานแทนในวันที่ตัวเองหมดไฟ



- คนที่ขายได้แค่เพราะเก่ง = เหนื่อยตลอด
- แต่คนที่ขายได้เพราะมีระบบ = ยั่งยืน ไม่ผูกกับตัวเอง

คุณไม่ต้องเลือกว่าจะเป็นคนเก่งหรือมีระบบ เพราะวันนี้คุณสามารถใช้ AI เพื่อ “ทำให้ตัวเองเก่งขึ้น และสร้างระบบในเวลาเดียวกัน” ขอแค่คุณเริ่มต้น



หยุดทำทุกอย่างด้วยมือ และเริ่มออกแบบระบบที่แม่นยำด้วย AI

คุณจะกลายเป็นนายหน้าที่ไม่ใช่แค่ขายเก่ง
แต่ “ขายได้ทุกวัน
โดยไม่ต้องเหนื่อยทุกวัน” อีกต่อไป

นี่แหละ...คือการเปลี่ยนจาก “มนุษย์ขายเก่ง”

ไปสู่ “ระบบขายแม่นยำ” ที่ขายแทนคุณได้

แม้คุณจะหยุดพักบ้างในบางวันก็ตาม

1.3 มือใหม่ก็เริ่มได้ ถ้า เข้าใจแนวคิดแบบใหม่

อย่าเพิ่งห่วงว่าเราไม่เก่ง
แค่เริ่มต้นด้วยวิธีคิดที่ถูกต้อง ยอดขายจะตามมาเอง

ผมเจอคำถามจากนายหน้ามือใหม่ทุกสัปดาห์

- “ยังไม่เคยขายสักหลัง จะเริ่มยังไงดีครับ”
- “โพสต์แล้วไม่มีคนทัก ต้องยิงแอดไหมครับ”
- “ใช้เอไอยังไง ผมไม่มีพื้นฐานเลยนะครับ”

คำตอบของผมตรงไปตรงมาเสมอ คุณไม่ต้องเก่ง คุณแค่ต้อง
“คิดแบบคนรุ่นใหม่ ที่ทำงานกับ AI เป็น” เพราะยุคนี้ ความสำเร็จ
ไม่ได้มาจากคนที่เริ่มก่อน แต่มาจากคนที่ “เริ่มถูกวิธี”



หลายคนยังติดอยู่กับความเชื่อแบบเก่า ต้องขยัน ต้องเดินแจกใบปลิว ต้องโทรปิดลูกค้า ต้องพุดเก่ง ต้องเจรจาเก่ง ต้องมีประสบการณ์ก่อนถึงจะขายได้ แต่โลกไม่ได้เดินแบบนั้นอีกแล้ว ลูกค้าไม่ได้รอให้คุณโทรหา



เขาเลื่อนมือถืออยู่ใน Facebook และ TikTok ใครที่โพสต์โดนใจ เขาทักไปก่อนแล้ว เขาไม่สนว่าคุณขายมานานหรือยัง เขาสนใจแค่...โพสต์ของคุณตอบคำถามในใจเขาหรือไม่

นี่คือจุดเปลี่ยนที่คุณต้องเข้าใจให้ลึก การเริ่มต้นของนายหน้าในยุคนี้ ไม่ใช่เริ่มที่ “หาคนรู้จักมาแนะนำลูกค้า” แต่คือเริ่มที่ “ใช้ระบบดึงดูดลูกค้าด้วยตัวเอง”

**และระบบนั้น คุณสร้างเองได้ทันที
โดยมี AI เป็นผู้ช่วย
แนวคิดแบบใหม่มีอยู่ 3 ข้อหลัก ๆ
ที่ผมอยากให้คุณซึมซับ**

1

อย่าพยายามทำทุกอย่างเอง แต่ให้ระบบทำงานแทน

คุณไม่ต้องคิดเองทุกโพสต์ ไม่ต้องตอบเองทุกแชท ไม่ต้องนั่งปวดหัวเขียนคอนเทนต์ทุกวัน คุณมี AI เป็นผู้ช่วยที่เก่งเท่าคนเขียนโฆษณามืออาชีพ คุณแค่ต้องรู้ว่า “จะขอให้เขาช่วยอะไร”

ตัวอย่าง คุณอยากเขียนโพสต์ขายบ้านให้คนซื้ออยู่เอง คุณไม่ต้องนั่งคิดนาน

คุณแค่ถาม AI ว่า

ช่วยเขียนโพสต์ขายบ้านสำหรับคนที่มองหาบ้านหลังแรก ใช้ภาษาง่าย ๆ กระตุ้นความฝันของลูกค้า และปิดท้ายด้วยคำชวนให้ทักมา

คุณจะได้โพสต์ที่พร้อมใช้ อ่านดูแล้วเข้าใจง่าย ดูจริงใจ ไม่ขายแบบยัดเยียด คุณทำแบบนี้ทุกวันได้ โดยไม่ต้องเหนื่อย เพราะคุณไม่ได้เขียนเองทุกครั้ง คุณแค่เป็นคนวางแผน แล้วใช้ AI เป็นเครื่องมือ

นี่คือแนวคิดใหม่
คุณไม่ได้เป็นแค่ “คนลงแรง”
แต่กลายเป็น “คนวางระบบ”

ให้ระบบทำงานแทนแรงของคุณ



2

อย่าพยายามขายทันที ให้เริ่มจากการช่วยก่อน

ลูกค้าไม่อยากซื้อของจากคนที่เอาแต่ขาย แต่เขายินดีซื้อจากคนที่ให้ข้อมูลดี มีคำแนะนำจริงใจ คุณจึงไม่จำเป็นต้อง “ปิดการขายทันที” แต่ต้อง “เปิดใจลูกค้าก่อน” แล้วค่อย ๆ พาเขาเข้าสู่กระบวนการตัดสินใจ

แนวคิดแบบเก่าคือ โปสต์ทีไร ต้องใส่ราคา ต้องปิดท้ายด้วย “ด่วน!” หรือ “ถูกสุดในโครงการ!”

แนวคิดแบบใหม่คือ โปสต์เพื่อให้ข้อมูล แร่เช็กलिस्ट เทคนิค
แจกของฟรี เช่น

- คู่มือเตรียมกู้บ้านฉบับเข้าใจง่าย
- 10 ข้อควรรู้ก่อนซื้อบ้าน
- คู่มือภาษีสำหรับคนอยากขายบ้านเอง

ของพวกนี้ทำให้ลูกค้ารู้จักคุณก่อน
และเริ่มวางใจคุณ
จากนั้นคุณค่อยเปลี่ยนบทบาท
จาก “คนให้ความรู้” เป็น “คนให้คำปรึกษา”

...

สุดท้าย...ลูกค้าก็กลายเป็น “คนซื้อ” ทั้งหมดนี้ไม่ต้องออกแรงมาก
แค่ใช้ AI ช่วยคิดเนื้อหาและเขียนให้น่าอ่าน คุณสามารถมีของแจก
ทุกอาทิตย์ โดยใช้เวลาแค่วันละไม่เกิน 30 นาที



3

อย่ามอง AI เป็นสิ่งไกลตัว แต่มองให้เป็นผู้ช่วยคู่ใจ

บางคนกลัว AI เพราะคิดว่ามันยาก หรือคิดว่าเราต้องเป็นคนไอทีถึงจะใช้เป็น ความจริงคือ AI ที่คุณใช้วันนี้ ใช้งานได้เหมือนคุณกำลังแชทกับคนหนึ่ง



แค่คุณพิมพ์สิ่งที่อยากให้มีมันช่วย

คุณก็ได้คำตอบทันที



เช่น...

- “ช่วยเขียนบทพูดตอบลูกค้าที่ล้งเลเรื่องราคาบ้านหน่อยครับ”
- “ช่วยคิดคำถามคัดกรองลูกค้าเพื่อดูว่าเขาพร้อมซื้อแค่ไหน”
- “ช่วยเขียนข้อความติดตามลูกค้าที่ดูบ้านแล้วเงียบไป”

คำตามแบบนี้ เรียกว่า “Prompt”

เป็นประโยคคำสั่งที่คุณใช้สื่อสารกับ AI

ถ้าคุณฝึกใช้คำตามให้ถูกต้อง
คุณจะมี AI ที่ช่วยคุณทำงานแทบทุกอย่าง

- คุณไม่ต้องเขียนเอง
- ไม่ต้องคิดคำพูดเอง
- ไม่ต้องเสียเวลาทดลองผิดถูก

เพราะคุณมีคนที่เก่งที่สุดในโลก พร้อมช่วยคุณตลอด 24 ชั่วโมง
ไม่มีวันหยุด ไม่มีบ่น ไม่มีค่าแรงเพิ่ม

สิ่งที่คุณต้องทำคือ เปลี่ยนจากคนที่ “กลัวเทคโนโลยี” เป็นคนที่
“รู้จักใช้มัน” คุณจะได้เปรียบทันที แม้คุณยังไม่มีประสบการณ์ขาย
สักหลังเดียว

สรุปแนวคิดแบบใหม่ สำหรับมือใหม่ที่อยากรอด

1 | คุณต้องรู้ว่า...

การขายไม่ได้ขึ้นกับ “พลัง”

แต่มันขึ้นกับ “ระบบ”

และระบบยุคนี้สร้างด้วย AI ได้ทั้งหมด

2 | คุณต้องเข้าใจว่า

ลูกค้าไม่ได้อยากซื้อของจากคนขาย

เขาอยากได้คำแนะนำจากคนที่เขาวางใจ

ให้ของฟรี ให้ข้อมูล ช่วยแก้ปัญหา

คุณจะได้ลูกค้าแบบไม่ต้องเร่ง

3 | คุณไม่ต้องเป็นคนเก่ง

แต่คุณต้องเป็นคนรู้จักใช้เครื่องมือเก่ง

AI จะไม่แทนคุณ แต่มันจะช่วยให้คุณ

“ทำงานเหมือนมืออาชีพ” ตั้งแต่วันแรก





แนวคิดแบบใหม่ไม่ต้องใช้ต้นทุนเยอะ
ไม่ต้องเก่ง ไม่ต้องมีทีม ไม่ต้องเสียเวลากับการพยายามเดา

คุณแค่ต้องเปลี่ยนวิธีคิด
จากการใช้แรง มาใช้ระบบ
จากการพูดขาย มาเป็นที่ปรึกษา
จากการเริ่มด้วยความกลัว มาเริ่มด้วยความเข้าใจ

ถ้าคุณเปลี่ยนแค่ 3 อย่างนี้ คุณจะกลายเป็นนายหน้าอสังหาฯ รุ่นใหม่
ที่ไม่ได้ขายด้วยความพยายาม แต่ขายได้
ด้วยความแม่นยำของระบบที่สร้างจาก AI
และทั้งหมดนี้ เริ่มต้นได้เลยวันนี้
แม้คุณยังไม่เคยขายบ้านได้แม้แต่หลังเดียวก็ตาม



02

เข้าใจ AI

แบบไม่ต้องเป็น

โปรแกรมเมอร์



2.1 AI คืออะไร... ในชีวิตคนขาย

ไม่ต้องเป็นโปรแกรมเมอร์
ไม่ต้องเข้าใจศัพท์ยาก
แค่รู้ว่าใช้อย่างไรให้ขายได้ก็พอแล้ว

ก่อนจะเข้าสู่เทคนิคและการทำงานจริง มีคำถามที่มือใหม่ทุกคนควร
ถามตัวเองให้ชัดก่อนว่า... "AI คืออะไร แล้วเกี่ยวอะไรกับการขาย?"

คำตอบสั้น ๆ คือ...
AI ไม่ใช่ของเล่นสำหรับคนโง่
ไม่ใช่ของซับซ้อน
ที่เข้าใจได้เฉพาะคนเก่งเทคโนโลยี

และไม่ใช่ว่าเราต้องกลัวว่า “จะมาแย่งงาน”

ในฐานะที่ผมเป็นโค้ชสอนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ให้ใช้ AI มาหลายร้อยคน ผมพบว่า คนที่ใช้ AI ไม่เป็น ไม่ใช่เพราะมันยาก แต่เพราะพวกเขายังมอง AI ผิดไปตั้งแต่ต้น

คนขายที่ยังไม่กล้าใช้ AI มักคิดว่า...

- “ผมพูดกับเครื่องจักรไม่เป็น”
- “กลัวใช้ผิดแล้วมันจะมั่ว”
- “ต้องเรียนก่อนใช้ไหม”
- “มันไม่เข้าใจภาษาคนหรอก”

แต่เมื่อพวกเขาได้ลองจริง กลับพูดเหมือนกันหมดว่า

**“แค่พิมพ์เหมือนแชทกับเพื่อน
แล้วมันก็ตอบได้ดีกว่าที่คิดด้วยนะ”**



นั่นคือจุดเปลี่ยนสำคัญ AI ไม่ใช่เครื่องจักรที่ต้องตั้งค่าซับซ้อน มันคือ “ผู้ช่วยส่วนตัว” ที่คุณแชทด้วยได้เหมือนคุยกับคน

คุณแค่ต้องรู้ว่า “ควรตามอะไร”

ใช้ยังงี้ให้มันตอบในแบบที่เราต้องการ
และจะเอาคำตอบไปใช้ต่อยังงี้ในงานขาย



AI ที่ใช้กันมากในวงการ ขายตอนนี้ คือ ChatGPT



หรือโมเดล AI แขนงอื่น ๆ ที่พัฒนาโดยบริษัท
ใหญ่ ๆ เช่น Google, Anthropic, Meta

แต่ไม่ว่าจะชื่อไหน หรือค่ายไหน หลักการเหมือนกันหมด
**คือคุณสามารถพิมพ์ตามมันได้ทุกอย่าง
และมันจะตอบในแบบที่ “คุณกำหนดได้”**

- ถ้าคุณบอกให้มันเขียนโพสต์ขายบ้าน มันก็จะเขียน
- ถ้าคุณให้มันช่วยวางแผนคอนเทนต์ มันก็จะจัดตารางให้
- ถ้าคุณให้มันช่วยคิดคำพูดเวลาคุยกับลูกค้า มันก็จะออกแบบบทสนทนาให้

**และที่สำคัญคือ มันไม่เหนื่อย ไม่บ่น ไม่หยุดเสาร์
อาทิตย์ พร้อมช่วยคุณตลอด 24 ชั่วโมง**

ลองคิดดูให้ชัดอีกนิด คุณในฐานะคนขาย อสังหาฯ ต้องทำอะไรบ้างในแต่ละวัน

- ต้องโพสต์ขายบ้าน
- ต้องตอบแชทลูกค้า
- ต้องคิดของแจก
- ต้องนัดดูทรัพย์
- ต้องติดตามลูกค้า
- ต้องวิเคราะห์ว่าขายได้หรือไม่ได้เพราะอะไร
- ต้องวางแผนโพสต์วันต่อไป

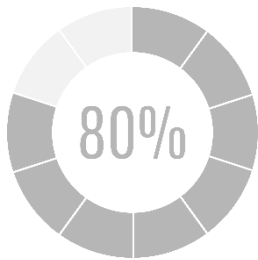
ทั้งหมดนี้คือ “งานที่ทำซ้ำ ๆ”
แล้วคุณรู้ไหมว่า AI เก่งที่สุดกับอะไร?

คือ “งานที่ทำซ้ำ ๆ แบบมีรูปแบบชัดเจน”

นั่นแปลว่า งานของคุณ 80% ส่งให้ AI ช่วยคิด ช่วยเขียน ช่วยวางแผนแทนได้เลย คุณเหลือแค่ 20% ที่ต้องใช้ทักษะมนุษย์ เช่น การเจรจา การพาไปดูบ้าน การสื่อสารความรู้สึกจริงใจ

80%

AI ช่วยคิด



20%

ทักษะมนุษย์

คุณไม่ต้องทำทุกอย่างเอง
แต่คุณยังเป็นเจ้าของภาพรวม เหมือนคุณเป็นหัวหน้าทีม
ที่สั่งงานลูกน้องคนเก่ง และลูกน้องคนนั้นก็คือ AI

นี่แหละ คือมุมมองใหม่ของคำว่า AI
ไม่ใช่เทคโนโลยี แต่คือทีมงานส่วนตัวที่อยู่กับคุณทุกวัน

แล้ว AI ในชีวิตของคนขาย ควรทำอะไรได้บ้าง?

ผมจะแบ่งออกเป็น 5 บทบาท เพื่อให้คุณเข้าใจง่าย

1 | เป็นนักเขียนโพสต์ประจำตัว

คุณบอก AI ได้ว่า “ช่วยเขียนโพสต์ขายคอนโดสำหรับคนอยากลงทุน แสดงจุดเด่น และปิดท้ายด้วยคำชวนทักแชท”



คุณจะได้โพสต์ที่พร้อมใช้งานทันที

ไม่ต้องมานั่งนึกคำ ไม่ต้องกลัวเขียนแล้วตุง

2 | เป็นนักวางแผนการตลาดประจำเดือน

คุณบอก AI ว่า “ช่วยวางแผนโพสต์ 30 วัน สำหรับนายหน้าที่ขายบ้านมือสองในโซนนนทบุรี”

มันจะช่วยคิดหัวข้อ วัตถุประสงค์ และรูปแบบของโพสต์แต่ละวันให้คุณเอาไปใช้ หรือปรับแก้ตามได้ทันที ไม่ต้องคิดเองทุกวันให้ปวดหัว