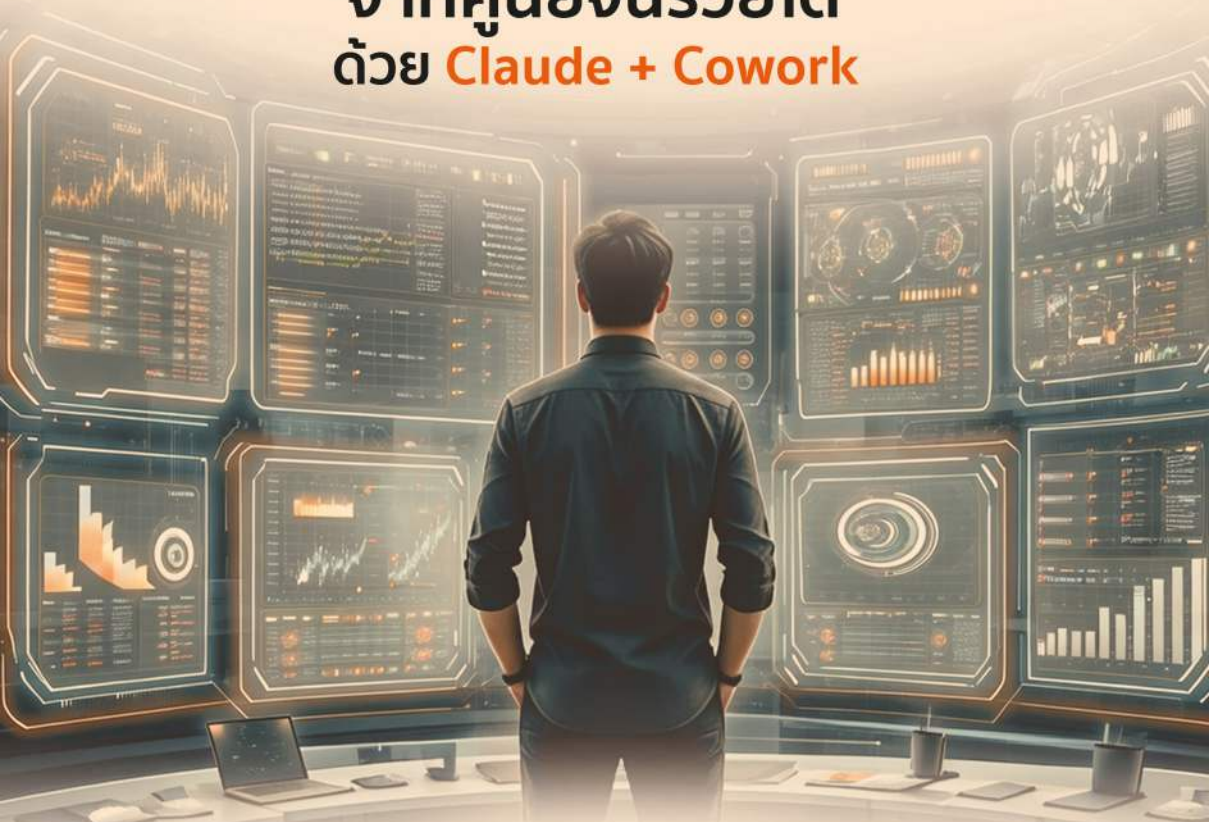


BUILD
— YOUR COMPANY —
WITH

CLAUDE AI

สร้างและรันบริษัทคนเดียว
จากศูนย์จนรวยได้
ด้วย **Claude + Cowork**

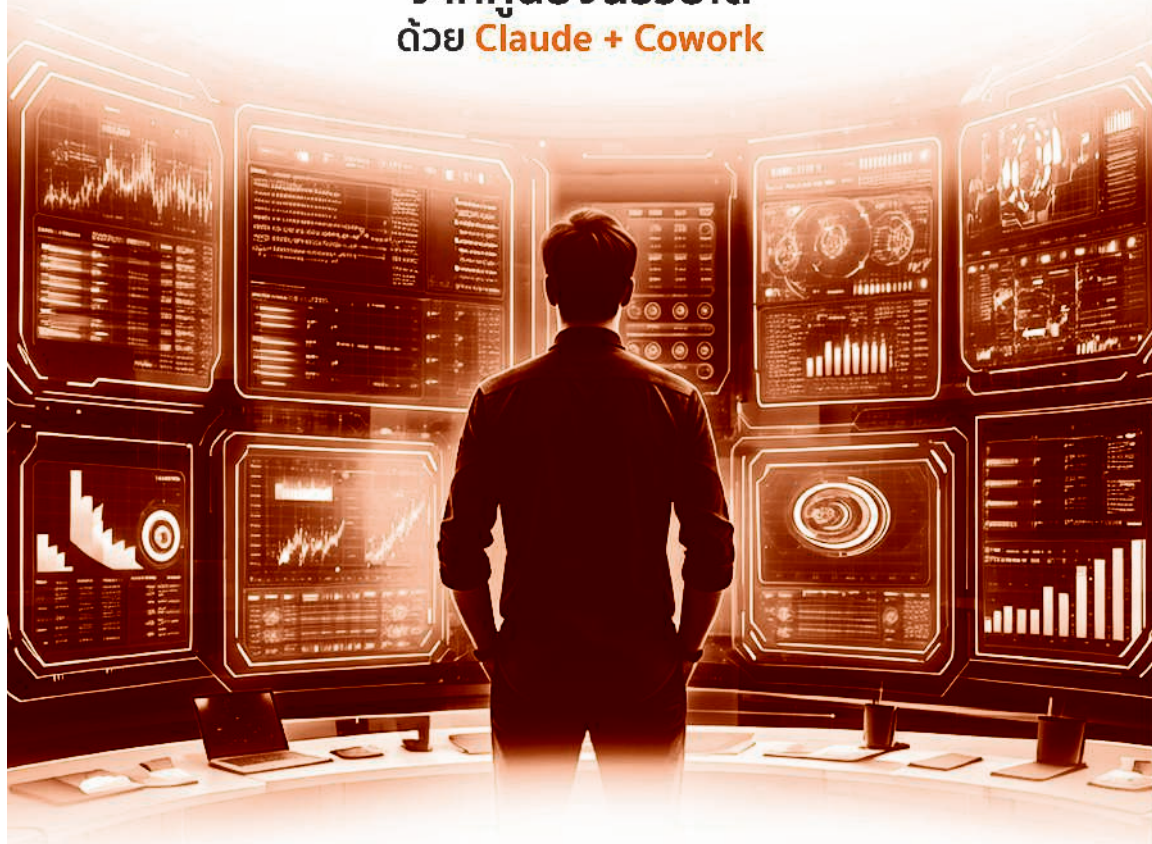


สมองระดับที่ปรึกษา
ทีมงานระดับมืออาชีพ ในมือของคุณคนเดียว
“**Claude** คิด **Cowork** ทำ” สิ่งการได้เหมือนซีอีโอของบริษัทระดับโลก

• วิชญ์ พิชญเศรษฐ์ •

BUILD
— YOUR COMPANY —
WITH
CLAUDE AI

สร้างและรันบริษัทคนเดียว
จากศูนย์จนรวยได้
ด้วย Claude + Cowork



• วิชญ์ พิชญเศรษฐ์ •

BUILD YOUR COMPANY WITH CLAUDE AI

สร้างและรันบริษัทคนเดียว จากศูนย์จนรวยได้ ด้วย Claude + Cowork

วิษณุ พิชญเศรษฐ์

๑ ได้รับการอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ.2558 ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้
มีเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดลิขสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

วิษณุ พิชญเศรษฐ์.

BUILD YOUR COMPANY WITH CLAUDE AI สร้างและรันบริษัทคนเดียว จากศูนย์จนรวยได้
ด้วย Claude + Cowork.-- กรุงเทพฯ : เช็ก, 2569.

640 หน้า.

1. ปัญญาประดิษฐ์ – การใช้ในงานธุรกิจ. I. ชื่อเรื่อง.

650.028563

ISBN 978-616-609-362-9

ที่ปรึกษากฎหมาย : อนันต์ แย้มเกษร น.บ. น.ม. น.ศ.ม.

บรรณาธิการอำนวยการ : สหวิทย์ เฉลิมชัยวัฒน์

บรรณาธิการบริหาร : ชรอใจ คันธพรสิริ

ผู้เขียน : วิษณุ พิชญเศรษฐ์

บรรณาธิการ : วรวิญญา บาเปี้ย

กองบรรณาธิการ : อังสนา ปรีक्षा

สิริพันธุ์ ศรีอรุณศักดิ์

พิสูจน์อักษร : สยมพร ภูมิคอนสาร

ออกแบบปก : มะจิง

ศิลปกรรม : Cotton Candy

จัดพิมพ์โดย : **เช็ก** สำนักพิมพ์ เช็ก

ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด

81 อาคารเพชรประกาย ถนนเสรีไทย

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 114 โทรสาร 0 2540 5568

Homepage : <http://www.phetpraguy.com>

พิมพ์ที่ : บริษัท รุ่งแสงการพิมพ์ จำกัด

372-378 ซอยเจริญนคร 46 ถนนเจริญนคร

แขวงบางลำภูล่าง เขตคลองสาน กรุงเทพฯ 10600

จัดจำหน่ายโดย :  บริษัท อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์ จำกัด

108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรนต์

ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย นนทบุรี 11130

โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9500-6

Homepage : <http://www.naiin.com>

ราคา 695 บาท

หนังสือเล่มนี้ไม่ได้เขียนขึ้นเพื่อสอน Prompt ที่ละคำ
หรือสอนพีเจอรี่ที่ละปุ่ม เพราะพีเจอรี่ย่อมเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ
วันนี้มี พรุ่งนี้อาจไม่มี แต่สิ่งที่สำคัญกว่าพีเจอรี่คือวิธีคิด

Claude สามารถเข้าไปอยู่ในแทบทุกแผนกของธุรกิจได้อย่างไร
ตั้งแต่ การค้นหาโอกาสทางธุรกิจ การวิเคราะห์ตลาด การสร้างแบรนด์
การทำคอนเทนต์ การขาย การบริการลูกค้า การจัดการเอกสาร
การวางระบบงาน ไปจนถึง การบริหารและขยายธุรกิจในระยะยาว
บริษัทไม่ได้เริ่มต้นจากออฟฟิศ พนักงาน หรือเงินทุนจำนวนมาก
แต่มันเริ่มต้นจากความสามารถในการสร้างระบบ
และในโลกยุคใหม่ ระบบนั้นสามารถมี AI เป็นส่วนหนึ่งของทีมได้ตั้งแต่วันแรก
หากหนังสือเล่มนี้ช่วยให้คุณมองเห็นโอกาสใหม่
สร้างรายได้ใหม่ หรือสร้างธุรกิจที่คุณไม่เคยคิดว่าตัวเองจะสร้างได้
ก็ถือว่าหนังสือเล่มนี้ประสบความสำเร็จแล้ว

ยินดีต้อนรับสู่โลกที่คนคนเดียวสามารถสร้างบริษัทได้
ไม่ใช่เพราะเขาเก่งกว่าคนอื่น
แต่เพราะเขาไม่ได้ทำงานเพียงลำพังอีกต่อไป

คำนำสำนักพิมพ์

คุณคงเคยได้ยินประโยคนั้นซ้ำแล้วซ้ำเล่าในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา **“AI กำลังจะมาแย่งงานมนุษย์”**

ประโยคนี้นี้ปรากฏอยู่ทุกที่ ตั้งแต่ข่าวธุรกิจ รายการโทรทัศน์ ช่อง YouTube ไปจนถึงบทสนทนาในที่ทำงาน หลายคนเริ่มมองอนาคตด้วยความกังวล บางคนกลัวว่างานที่ทำอยู่จะหายไป บางคนกลัวว่าทักษะที่สะสมมาทั้งชีวิตจะหมดความหมาย ขณะที่อีกหลายคนกำลังเฝ้ามองเทคโนโลยีเปลี่ยนโลกด้วยความรู้สึกไม่แน่ใจว่าตัวเองควรเดินทางไปทางไหน

ความกลัวเหล่านี้เป็นเรื่องที่เข้าใจได้ เพราะทุกครั้งที่โลกเกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ มนุษย์มักเริ่มต้นด้วยคำถามเดียวกันเสมอ

“แล้วฉันจะอยู่รอดได้อย่างไร”

แต่หากเรามองย้อนกลับไปในประวัติศาสตร์ จะพบความจริงข้อหนึ่งที่น่าสนใจมาก เทคโนโลยีไม่เคยทำลายโอกาสทั้งหมดของมนุษย์ มันเพียงทำลายวิถีเดิมๆ ที่มนุษย์เคยใช้หาโอกาสเท่านั้น

ในขณะที่คนกลุ่มหนึ่งกำลังสูญเสียงาน คนอีกกลุ่มหนึ่งกำลังสร้างธุรกิจใหม่ ในขณะที่บางคนกำลังมองเห็นวิกฤต บางคนกำลังมองเห็นโอกาส และในขณะที่หลายคนกำลังพยายามแข่งขันกับ AI คนอีกจำนวนไม่น้อยกำลังใช้ AI เป็นผู้ช่วยในการแข่งขันกับโลก

หนังสือเล่มนี้เกิดขึ้นจากความเชื่อที่เรียบง่าย แต่ทรงพลังอย่างยิ่ง บางทีคำถามสำคัญที่สุดในยุคนี้อาจไม่ใช่ว่า **AI จะมาแย่งงานคุณหรือไม่ แต่อาจเป็นคำถามที่ว่า คุณสามารถใช้ AI เป็นทีมงานของคุณได้หรือไม่**

ตลอดหลายสิบปีที่ผ่านมา การสร้างธุรกิจดูเหมือนจะเป็นเรื่องของคนที่มั่งคั่งทุนมากกว่า มีพนักงานมากกว่า มีเครือข่ายมากกว่า และมีทรัพยากรมากกว่า คนธรรมดาจำนวนมากจึงไม่เคยคิดว่าตัวเองจะสามารถเป็นเจ้าของกิจการได้ เพราะภาพจำของคำว่า “บริษัท” มักมาพร้อมกับออฟฟิศขนาดใหญ่ พนักงานหลายสิบคน เงินลงทุนจำนวนมาก และความเสี่ยงที่ดูเกินกำลัง

แต่โลกกำลังเปลี่ยนไป เป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์ที่คนเพียงคนเดียวสามารถเข้าถึงเครื่องมือซึ่งเคยมีเฉพาะในองค์กรขนาดใหญ่ คุณสามารถมีนักวิเคราะห์ข้อมูลส่วนตัว มีนักวางกลยุทธ์ มีนักเขียน มีนักการตลาด มีผู้ช่วยวิจัย มีผู้ช่วยจัดการเอกสาร และมีทีมงานที่พร้อมทำงานตลอด 24 ชั่วโมง โดยไม่ต้องจ่ายเงินเดือนให้ใครเลย

สิ่งที่เคยเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทขนาดใหญ่ กำลังถูกส่งต่อมาสู่มือของคนธรรมดา แน่หนอนว่า AI ไม่ใช่เวทมนตร์ มันไม่ได้ทำให้ทุกคนประสบความสำเร็จ มันไม่ได้ทำให้ธุรกิจเติบโตโดยอัตโนมัติ และมันไม่ได้แทนที่การตัดสินใจ ความรับผิดชอบ หรือความคิดสร้างสรรค์ของมนุษย์ แต่สำหรับคนที่พร้อมเรียนรู้ พร้อมปรับตัว และพร้อมลงมือทำ AI อาจเป็นโอกาสครั้งใหญ่ที่สุดทางธุรกิจที่คนธรรมดาเคยได้รับ

หนังสือเล่มนี้จึงไม่ได้ถูกเขียนขึ้นเพื่อสอนให้คุณใช้โปรแกรมหนึ่งโปรแกรมใดเท่านั้น เป้าหมายที่แท้จริงของหนังสือเล่มนี้ คือการช่วยให้คุณมองเห็นความเป็นไปได้ใหม่ของชีวิตการทำงานในยุค AI

จากคนที่เคยคิดว่าตัวเองเป็นเพียงลูกจ้าง ผู้คนที่เริ่มมองเห็นว่าตัวเองสามารถเป็นเจ้าของระบบบางอย่างได้ จากคนที่เคยต้องพึ่งพานายจ้างเพียงคนเดียว ผู้คนที่สามารถสร้างรายได้จากความสามารถของตัวเอง จากคนที่เคยรู้สึกว่าคุณเล็กเกินไปที่จะสู้กับองค์กรขนาดใหญ่ ผู้คนที่ค้นพบว่า ในโลกใบใหม่ ขนาดของทีมอาจไม่สำคัญเท่าความเร็วในการเรียนรู้และการปรับตัวอีกต่อไป

เราไม่ได้บอกว่าการสร้างธุรกิจเป็นเรื่องง่าย เราไม่ได้บอกว่าทุกคนจะประสบความสำเร็จ และเราไม่ได้สัญญาว่าหนังสือเล่มนี้จะทำให้คุณร่ำรวยภายในชั่วข้ามคืน แต่เราเชื่ออย่างยิ่งว่า คนที่เข้าใจการทำงานร่วมกับ AI จะมีโอกาสมากกว่าคนที่เลือกปฏิเสธมัน และคนที่กล้าสร้างบางสิ่งของตัวเอง จะมีอิสระมากกว่าคนที่ฝากอนาคตทั้งหมดไว้ในมือของผู้อื่น

บางทีวันที่คุณรู้สึกว่าคุณกำลังถูก AI คุกคาม อาจเป็นวันเดียวกับที่โอกาสครั้งใหญ่ที่สุดในชีวิตกำลังเดินเข้ามาหาคุณ บางทีวันที่คุณคิดว่าตัวเองเสียเปรียบ อาจเป็นวันที่กติกาของโลกกำลังเปลี่ยนไปในทางที่คุณยังมองไม่เห็น และบางที หนังสือเล่มนี้อาจเป็นจุดเริ่มต้นของการมองเห็นสิ่งนั้น

ยินดีที่ต้อนรับสู่โลกที่คนคนเดียวสามารถสร้างบริษัทได้ ยินดีที่ต้อนรับสู่โลกที่ AI ไม่ใช่คู่แข่งของคุณอีกต่อไป แต่เป็นทีมงานที่ทรงพลังที่สุดที่คุณเคยมี

บรรณาธิการ

คำนำผู้เขียน

เมื่อ AI เริ่มเข้ามาในชีวิต ผมก็เหมือนคนส่วนใหญ่ที่เริ่มต้นจากการทดลองใช้มัน เพื่อช่วยตอบคำถาม ช่วยเขียน ช่วยสรุปข้อมูล และช่วยคิดงานบางอย่าง แต่ยิ่งใช้งานมากขึ้น ผมกลับค้นพบว่าความสามารถที่แท้จริงของ AI ไม่ได้อยู่ที่การตอบคำถามเลย จุดเปลี่ยนเกิดขึ้นในวันที่ผมเริ่มมอง AI ไม่ใช่ในฐานะเครื่องมือ แต่ในฐานะทีมงาน ผมเริ่มเห็นว่า AI สามารถทำหน้าที่เป็นนักวิเคราะห์ นักวิจัย นักการตลาด นักเขียน ผู้ช่วยวางกลยุทธ์ ผู้จัดการโครงการ หรือแม้แต่เลขาส่วนตัวได้ในเวลาเดียวกัน และเมื่อบทบาทเหล่านี้ทำงานร่วมกันภายใต้การกำกับของมนุษย์ สิ่งที่เกิดขึ้นไม่ใช่แค่การทำงานเร็วขึ้น แต่คือการเกิดขึ้นของบริษัทรูปแบบใหม่

บริษัทที่ไม่จำเป็นต้องมีพนักงานหลายสิบคน บริษัทที่ไม่จำเป็นต้องมีออฟฟิศหรู บริษัทที่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนมหาศาล แต่สามารถสร้างผลงานในระดับเดียวกับองค์กรขนาดใหญ่ได้ นี่คือเหตุผลที่หนังสือเล่มนี้ไม่ได้เกิดขึ้นจากความสนใจเรื่อง AI เพียงอย่างเดียว แต่เกิดขึ้นจากความเชื่อว่าการแข่งขันที่เคียววงคนตัวเล็กกำลังพังลงเป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์

ทุกวันนี้เรามักได้ยินคนพูดว่า AI กำลังแย่งงานมนุษย์ แต่ยิ่งผมศึกษาและใช้งานมันมากขึ้น ผมกลับมองเห็นอีกมุมหนึ่งที่แตกต่างออกไป ผมเชื่อว่าคำถามสำคัญในยุคนี้ไม่ใช่ว่า AI จะมาแย่งงานคุณหรือไม่ แต่คือคุณจะใช้ AI เป็นทีมงานของคุณได้หรือไม่ อนาคตอาจไม่ได้เป็นการแข่งขันระหว่างมนุษย์กับ AI แต่อาจเป็นการแข่งขันระหว่างมนุษย์ที่มีทีม AI กับมนุษย์ที่ไม่มี และนั่นคือเหตุผลที่ผมเลือกเขียนหนังสือเล่มนี้

หลายคนอาจสงสัยว่า ในเมื่อ AI มีอยู่มากมาย ทำไมหนังสือเล่มนี้จึงเลือก **Claude** ผมไม่ได้เลือก **Claude** เพราะมันเป็น AI ที่ดังที่สุด และไม่ได้เลือกเพราะมันทำได้ทุกอย่าง แต่ผมเลือกเพราะ **Claude** เป็น AI ตัวแรกที่ทำให้ผมรู้สึกที่กำลังทำงานร่วมกับเพื่อนร่วมงานมากกว่ากำลังใช้งานโปรแกรมคอมพิวเตอร์

Claude มีความสามารถในการอ่าน วิเคราะห์ และเชื่อมโยงข้อมูลจำนวนมากได้อย่างเป็นระบบ มันสามารถรักษาบริบทการสนทนาที่ซับซ้อนได้ดี สามารถช่วยคิด ช่วยวิเคราะห์ ช่วยวางกลยุทธ์ และช่วยแก้ปัญหาที่มีหลายชั้นได้อย่างน่าประทับใจ ที่สำคัญกว่านั้นคือแนวทางการพัฒนาของ Claude กำลังมุ่งไปสู่สิ่งที่ผมเชื่อว่าจะเป็นอนาคตของการทำงาน นั่นคือ **AI Agent และ AI Coworker หรือเพื่อนร่วมงานดิจิทัล**

AI ในยุคแรกช่วยตอบคำถาม AI ในยุคต่อมาช่วยสร้างเนื้อหา แต่ AI ในยุคที่กำลังมาถึง จะช่วยลงมือทำงานจริง และนั่นคือจุดที่ **Cowork** เข้ามามีบทบาทสำคัญ

เมื่อ **Claude Chat** ทำหน้าที่เป็นสมอง ช่วยคิด ช่วยวิเคราะห์ และช่วยตัดสินใจ Cowork จะทำหน้าที่เป็นมือ ช่วยสร้างไฟล์ สร้างเอกสาร สร้างสไลด์ สร้างสเปรดชีต และลงมือทำงานจริงให้เกิดขึ้น ผลลัพธ์ที่ได้จึงไม่ใช่แค่คำตอบบนหน้าจอ แต่คือผลงานที่พร้อมนำไปใช้ในธุรกิจจริง

ยิ่งผมใช้งานมากขึ้น ผมยิ่งพบว่าคนส่วนใหญ่กำลังใช้ศักยภาพของ Claude เพียงเศษเสี้ยวเดียว หลายคนใช้มันเหมือนเครื่องตอบคำถาม หลายคนใช้มันเหมือนเครื่องมือเขียนบทความ แต่มีคนจำนวนน้อยมากที่กำลังสร้างระบบการทำงานร่วมกับ Claude อย่างจริงจัง และคนกลุ่มนั้นกำลังได้เปรียบมากขึ้นทุกวัน

หนังสือเล่มนี้จึงไม่ได้ถูกเขียนขึ้นเพื่อสอน **Prompt** ที่ละคำ หรือสอนพีเจอร์ทีละปุ่ม เพราะพีเจอร์ย่อมเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ วันนี้มี ฟังก์ชันอาจไม่มี แต่สิ่งที่สำคัญกว่าพีเจอร์คือ **วิธีคิด**

ผมต้องการให้คุณเห็นว่า Claude สามารถเข้ามาอยู่ในแทบทุกบริบทของธุรกิจได้อย่างไร ตั้งแต่การค้นหาโอกาสทางธุรกิจ การวิเคราะห์ตลาด การสร้างแบรนด์ การทำคอนเทนต์ การขาย การบริการลูกค้า การจัดการเอกสาร การวางระบบงาน ไปจนถึงการบริหารและขยายธุรกิจในระยะยาว

เมื่ออ่านหนังสือเล่มนี้จบ ผมไม่ได้คาดหวังว่าคุณจะกลายเป็นผู้เชี่ยวชาญด้าน AI แต่ผมหวังว่าคุณจะมองเห็นบางอย่างที่สำคัญกว่านั้น ผมหวังว่าคุณจะมองเห็นว่า คนธรรมดาคนหนึ่งสามารถสร้างสิ่งที่เคยเป็นไปไม่ได้มาก่อนได้ ผมหวังว่าคุณจะมองเห็นว่า บริษัทไม่ได้เริ่มต้นจากออฟฟิศ พนักงาน หรือเงินทุนจำนวนมาก แต่มันเริ่มต้นจากความสามารถในการสร้างระบบ และในโลกยุคใหม่ ระบบนั้นสามารถมี AI เป็นส่วนหนึ่งของทีมได้ตั้งแต่วันแรก

หากหนังสือเล่มนี้ช่วยให้คุณมองเห็นโอกาสใหม่ สร้างรายได้ใหม่ หรือสร้างธุรกิจที่คุณไม่เคยคิดว่าตัวเองจะสร้างได้ ผมถือว่าการเขียนหนังสือเล่มนี้ประสบความสำเร็จ ขอขอบคุณที่เปิดหนังสือเล่มนี้ขึ้นมา และยินดีต้อนรับสู่โลกที่คนคนเดียวสามารถสร้างบริษัทได้ ไม่ใช่เพราะเขาเก่งกว่าคนอื่น แต่เพราะเขาไม่ได้ทำงานเพียงลำพังอีกต่อไป

วิษณุ พิษณุเศรษฐ์

สารบัญ

Part 0 : จุดเริ่มต้น ทำไมต้องเป็นคุณ และทำไมต้องตอนนี้ 26

บทที่ 1 : AI แย่งงานคุณใช่ไหม? มันใช้มันเป็นพนักงานซะเลย 27

- ความรู้สึกตอนถูกแทนที่ด้วย AI ที่ไม่ต้องกินข้าว ไม่ต้องนอน 28
- ทำไม “หางานใหม่” คือการเดินกลับเข้ากับดักเดิม 28
- พลิกมุม 180 องศา : AI ที่แย่งงานคุณ คือพนักงานที่เก่งที่สุดที่คุณจ้างได้ 29
- ทำไมต้องเป็นตอนนี้ ไม่ใช่ปีหน้า 31
- สัญญาที่ผมให้ได้ และสัญญาที่ผมจะไม่โกหกคุณ 32

บทที่ 2 : เริ่มแบบไม่ต้องกระโดดหน้าผา 33

- ความเชื่อผิดๆ ที่ว่า ต้องทุ่มหมดหน้าตักถึงจะสำเร็จ 34
- เริ่มเป็นรายได้เสริมข้างงานประจำก่อน แล้วค่อยขยับเต็มตัว 35
- ทำธุรกิจด้วยเงินทุนเกือบศูนย์ ใช้สมองและเวลาแทนเงิน 37

Part 1 : รู้จักทีมงานชื่อ Claude (ก่อนเริ่มสร้างบริษัท) 40

บทที่ 3 : Claude คืออะไร และทำไม มันไม่ใช่ AI แบบที่คุณเคยเห็น 41

- Claude คืออะไร อธิบายแบบไม่ต้องมีพื้นฐานเลย 42
- AI ทำงานอย่างไร อธิบายแบบบ้านๆ 44
- Claude ต่างจาก AI ตัวอื่นอย่างไร เก่งเรื่องอะไรเป็นพิเศษ 45
- แล้วภาษาไทยล่ะ ใช้ได้ดีไหม 47
- ความเข้าใจผิดที่ทำให้ คนใช้ Claude หรือ AI ไม่คุ้ม 48

บทที่ 4 : Claude Chat vs Cowork สองโหมดที่ทำงานต่างกัน 50

- หา 2 โหมดนี้เจอได้ตรงไหน 51
- ทำไมต้องมี 2 โหมด ไม่ใช่โหมดเดียวให้จบไปเลย 53
- Claude Chat : ที่ปรึกษา ที่คิดเร็วตัดสินใจไว 54

• Cowork : พนักงานที่ลงมือทำไฟล์จริง ไม่ใช่แค่บอกวิธี	56
• ตอนไหนใช้อะไร ตารางเทียบ ที่ใช้ตัดสินใจได้เลย	60
• ใช้ 2 โหมดทำงานต่อกัน วิธีทำงานที่เก่งที่สุด	62
• เรื่องแพลนและราคา เริ่มเท่าไรถึงใช้ได้ครบ	64
บทที่ 5 : เริ่มใช้จริง สมัครง เปิดใช้ คุณครั้งแรก	69
• สมัครงและเปิดใช้ทีละขั้น แบบจับมือทำ	70
• Claude Chat : บทสนทนาแรกที่ควรลอง	75
• Cowork ลงมือ : เปิด Cowork ครั้งแรกให้มันทำงานขึ้นแรกให้ดู	78
บทที่ 6 : สั่งงาน Claude ให้ได้ระดับพนักงานห่วยๆ ด้วยโครงสร้าง Prompt ระดับโปร	83
• เปลี่ยนวิธีคิด จากถามคำถาม เป็นสั่งงานทีมงาน	84
• ภาพรวมโครงสร้าง Prompt ระดับโปร 6 องค์ประกอบ	84
• เจาะลึก ROLE (บทบาท) : องค์ประกอบที่เปลี่ยนเกมมากที่สุด	86
• เจาะลึก CONTEXT (บริบท) : ยิ่งให้มาก งานยิ่งเป็นของคุณ	88
• เจาะลึก TASK (งาน) : บอกให้ชัดว่าต้องการอะไรกันแน่	90
• เจาะลึก CONSTRAINT (ข้อห้ามและขอบเขต) : กันงานออกนอกตู้	91
• เจาะลึก FORMAT (รูปแบบผลลัพธ์) : บอกว่าอยากได้น้ำตาแบบไหน	92
• เจาะลึก QUALITY (เกณฑ์คุณภาพ) : องค์ประกอบขั้นเทพที่แทบไม่มีใครใช้	93
• เห็นกับตา : ผลลัพธ์จริงที่ต่างกันคนละโลก	94
• เคล็ดลับแบบเขียนที่คนทั่วไปไม่รู้ ตั้ง Claude ให้เหนือไปอีกขั้น	96
• คลังแม่แบบติดมือ เอาไปใช้คืนนี้ได้เลย	99
• ตรวจงานก่อนใช้เสมอ หน้าที่ที่เจ้าของธุรกิจห้ามมอบให้ใคร	101
บทที่ 7 : XML Tag อาวุธลับเฉพาะ Claude ที่ทำให้ได้ผลลัพธ์ที่ AI อื่นให้ไม่ได้	104
• XML Tag คืออะไร อธิบายแบบไม่ต้องกลัวศัพท์เทคนิค	105
• ทำไม XML Tag ถึงเป็นอาวุธลับเฉพาะ Claude	107

• นำโครงสร้าง Prompt 6 องค์ประกอบ มาใส่ XML Tag	109
• แท็กตั้งชื่ออย่างไรก็ได้ ไม่มีกฎตายตัว	111
• แท็กชั้นเทพที่ 1 : <thinking> ให้ Claude คิดก่อนตอบ	112
• แท็กชั้นเทพที่ 2 : <example> ใส่ตัวอย่าง ให้ Claude เลียนแบบสไตล์เรา	114
• แท็กชั้นเทพที่ 3 : แยกข้อมูลยาวๆ ด้วยแท็ก	116
• ตอนไหนควรใช้ XML Tag ตอนไหนไม่ต้อง	118
• เห็นกับตา : ผลลัพธ์ที่ XML Tag ช่วยได้	119
• แม่แบบ XML Tag ดัดมือ เอาไปใช้ได้เลย	120
• สรุป : แท็กทั้ง 9 ตัว ใส่อะไรข้างใน ใช้ตอนไหน	121

บทที่ 8 : เทคนิคขั้นเขียน ฝึกจนสั่งงาน Claude เป็นนิสัย 123

• เทคนิคที่ 1 : ต่อ Prompt เป็นลูกโซ่ ให้งานไหลทีละขั้น	124
• เทคนิคที่ 2 : ให้ Claude ตรวจงานตัวเอง	126
• เทคนิคที่ 3 : สั่งให้ Claude สวมหลายบทบาทเพื่อวิจารณ์งาน	128
• เทคนิคที่ 4 : ปรับคำสั่งทีละจุด แทนการเริ่มใหม่	129
• เทคนิคที่ 5 : สร้างคลังคำสั่งบริษัท สั้นทรัพย์สินที่ทำงานให้คุณซ้ำได้	131
• รวมทุกเทคนิคเป็นกระบวนการเดียว	132
• ฝึกจนเป็นนิสัย วิธีเก่งขึ้นทุกสัปดาห์	134

Part 2 : กระดูกสันหลัง : คุณ + Claude = บริษัท 136

บทที่ 9 : บริษัทคืออะไร (ไม่ใช่ตึก ไม่ใช่ทีม ไม่ใช่ทุน) 137

• ตึก ทีม ทุน : สามสิ่งที่คุณคิดว่าต้องมี แต่มาทีหลังทั้งนั้น	137
• ฟรีแลนซ์ กับ เจ้าของบริษัท ต่างกันตรงไหน	139
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat ชุดภาพธุรกิจในฝันออกมาเป็นรูปธรรม	140
• ทำไมนิยามนี้คืออาวุธของคนตัวเล็ก	142

บทที่ 10 : ทำไมคนเดียว + Claude ทำงานของทั้งทีมได้ 144

- ทำไม “คนเดียว” ถึงเพิ่มเป็นไปได้ในวันนี้ 144
- กรอบ 3 บทบาท : คุณคือเจ้าของ Claude Chat คือสมอง Cowork คือมือ 147
- ทีมที่ทำงานต่อได้ แม้คุณลุกจากโต๊ะ 148
- เส้นแบ่งที่ห้ามพลาด งานไหนตัดสินใจเอง งานไหนโยนให้ Claude 149
- วันทำงานจริงของบริษัทคนเดียว 3 บทบาทไหลไปด้วยกันอย่างไร 150
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat วางระบบงานทั้งบริษัทของคุณ 151
- จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำแผนผังทีมงาน Claude เป็นไฟล์ 153

บทที่ 11 : ตั้ง Claude ให้เป็นทีมงานของคุณ 155

- ทำไมการตั้งค่าครั้งเดียว คือความคุ้มค่าที่สุดที่คุณจะทำสัปดาห์นี้ 156
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat สร้างพนักงานคนแรกของคุณ 160
- ปลดล็อกขั้นต่อไป เคล็ดลับที่ทำให้ ทีม Claude เก่งขึ้นอีกขั้น 162
- สรุป : ตั้งอะไรไว้ขั้นไหน 164

บทที่ 12 : สร้างสมองกลางของบริษัท และความปลอดภัยของข้อมูล 166

- ทำไมต้องมีสมองกลาง ทั้งที่ Claude ก็ทำได้แล้ว 167
- หัวใจของสมองกลาง Bible 3 เล่ม 169
- Prompt Library และ SOP Library ใช้ซ้ำได้ทั้งบริษัท 170
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat วางโครงสร้างสมองกลางให้คุณ 171
- จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : สร้างสมองกลาง เป็นไฟล์จริงทั้งชุด 173
- เรื่องสำคัญที่ต้องรู้ : ข้อมูลอะไร ใส่ Claude ได้ อะไรไม่ควร 175
- สรุป : สมองกลาง 5 ส่วน แต่ละส่วนเก็บอะไร 178

Part 3 : หาสิ่งที่ยั่งยืน 180

บทที่ 13 : ชุดชุมทรัพย์ที่ฝังอยู่ในตัวคุณมาตลอด 181

- ทำไมคุณถึงมองไม่เห็นชุมทรัพย์ในตัวเอง 182
- เหมือนทองที่ทุกคนมี แต่ไม่เคยขุด 183

• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat เป็นนักสัมภาษณ์ชุดชมทรัพย์	186
• คัดของที่ขายได้จริง ออกจากของที่แค่ทำได้	188
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำเอกสารรวมสินทรัพย์	190
• สรุป : สามเหมืองทอง และเกณฑ์คัดเลือก	191
บทที่ 14 : จะขายอะไรดี บริการ สินค้าดิจิทัล หรือสินค้าจริง	194
• ทางเลือกหลัก เข้าใจก่อนเลือก	195
• กับดักของแต่ละแบบที่ไม่มีใครบอก	197
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat เป็นที่ปรึกษาช่วยเลือกทาง	199
• เริ่มจากบริการแล้วต่อยอดสู่ดิจิทัล	202
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำตาราง เทียบทางเลือกของคุณ	203
• สรุป : สามทางเลือก และเงื่อนไขชีวิตแบบไหน ควรเลือกทางไหน	205
บทที่ 15 : ให้ Claude หาช่องที่คนยอมจ่าย	207
• ความสนใจ ไม่เท่ากับ ความยอมจ่าย	208
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat เป็นนักวิจัยตลาด	208
• เจาะช่องให้แคบ จนคุณเป็นเบอร์ 1	212
• พิสูจน์ด้วยเงินก่อนสร้าง	212
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำรายงานวิจัยช่องตลาด	213
• สรุป : สัญญาณว่ามีคนจ่าย และแคบแค่ไหนถึงพอดี	215
บทที่ 16 : ทดสอบไอเดีย ด้วยเงิน 0 บาท	217
• ขายก่อนสร้าง ไม่ใช่สร้างก่อนขาย	218
• วิธีทดสอบว่ามีคนจ่ายจริง ด้วยเงิน 0 บาท	218
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat ออกแบบ แล้ว Cowork สร้างให้	219
• อ่านผลให้เป็น ไปต่อ ปรับ หรือเลิก	224
• สรุป : ทดสอบไอเดีย และเกณฑ์อ่านผล	225

บทที่ 17 : ออกแบบโมเดลธุรกิจทำคนเดียวที่คุ้มไหว	226
• โมเดลธุรกิจคืออะไร แบบไม่ต้องเรียน MBA	227
• กับดักที่ทำธุรกิจคนเดียวพัง ธุรกิจที่หยุดหายใจตอนคุณหยุด	227
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat ออกแบบโมเดลธุรกิจทั้งระบบ	228
• ตั้งราคาที่ผลลัพธ์ไม่ใช่ที่ชั่วโม่ง	232
• จาก Claude Chat สู่ว Cowork ลงมือ : ทำตารางคำนวณราคาและจุดคุ้มทุน	233
• โมเดลที่สู้รายใหญ่ได้ Margin คือสนามที่คุณชนะ	236
• สรุป : ประกอบโมเดลธุรกิจ	237

Part 4 : แผนก่อสร้างเบสเนด + การตลาด 239

บทที่ 18 : สร้างแบรนด์ที่คนจำได้ ตั้งแต่ยังไม่มีลูกค้าสักคน	240
• แบรนด์ไม่ใช่โลโก้ มันคือความรู้สึกที่คนมีต่อคุณ	241
• จุดยืนที่ชัดเจนจริง ต้องทำให้ลูกค้าบางกลุ่มปฏิเสธคุณ	243
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat หาจุดยืน และจุดต่างของแบรนด์	244
• เล่าเรื่องแบรนด์ : ทำไมการทำธุรกิจคนเดียวคือจุดขาย	247
• จาก Claude Chat สู่ว Cowork ลงมือ : ทำชุดแบรนด์ออกมาเป็นไฟล์จริง	248
• สรุป : การสร้างแบรนด์คนเดียว	249

บทที่ 19 : เปิดโรงงานคอนเทนต์ ที่เดินเครื่องด้วยคนคนเดียว	251
• ปัญหาคอนเทนต์ไม่ใช่ไม่มีทีม แต่ไม่มีระบบ	252
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat วางระบบและแตกคอนเทนต์ให้คุณ	253
• จาก Claude Chat สู่ว Cowork ลงมือ : ผลิตชุดคอนเทนต์พร้อมภาพเป็นไฟล์	259
• ทำไมคนทำคอนเทนต์คนเดียว สู้ทีม 5 คนได้	263
• สรุป : สายการผลิตคอนเทนต์	264

บทที่ 20 : เขียนบทความลงโซเชียลมีเดีย SEO

ที่ไม่มีกลิ่น AI เขียน

266

- ทำไมงาน AI ดิบๆ ถึงทำลายความน่าเชื่อถือ 267
- Prompt เต็มสูบ : จูน Claude Chat ให้เขียนด้วยเสียงของคุณ 267
- 9 จุดที่ทำให้งานเขียนดูเป็น AI และวิธีกำจัด 269
- เปลี่ยน 9 จุดให้เป็น Prompt กันกลิ่น AI ตั้งแต่ต้น 271
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat เป็นเครื่องตรวจจับกลิ่น AI ในงานตัวเอง 272
- จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ :
ผลิตแคปชัน อีเมล คอนเทนต์ SEO เป็นชุดไฟล์ 274
- สรุป : กลิ่น AI 9 จุด 275

บทที่ 21 : ยิ่งแอดด้วยงบหลักร้อย ให้ Claude เป็นทีมครีเอทีฟ

277

- ยิ่งแอดไม่ได้แพ้ก็นึงบ แต่แพ้ก้นที่ครีเอทีฟ 278
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat เป็นทีมครีเอทีฟโฆษณาของคุณ 278
- เริ่มจากงบประมาณเล็กสุด ทดสอบก่อนเทเงินก้อน ไม่ให้เงินจม 282
- เรื่องที่ทำให้คนเสียโฆษณาดีๆ ไปเพราะใจร้อน 283
- จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ :
ทำชุดแอดพร้อมภาพและแคปชันเป็นไฟล์ 284
- ปิดดวงจร : ให้ Claude Chat อ่านผลแล้วบอกว่าควรไปทางไหนต่อ 285
- สรุป : ยิ่งแอดแบบงบน้อย 286

บทที่ 22 : การตลาดบอกต่อ ให้ลูกค้า 1 คนพาอีก 10 คนมา

288

- ทำไมปากต่อปากแรงกว่าโฆษณาที่จ่ายเงิน 289
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat ออกแบบระบบบอกต่อของคุณ 289
- 3 เรื่องเล็กที่แยกการบอกต่อที่ยั่งยืน ออกจากที่ฉาบฉวย 292
- จังหวะที่ขอรีวิวแล้วได้ใจ กับจังหวะที่ขอแล้วเสียลูกค้า 293
- จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำข้อความ
ขอรีวิวและการรณรงค์เพื่อนเป็นไฟล์ 295

• เปลี่ยนวิธีที่ได้มา ให้กลายเป็นเครื่องมือขายที่ทำงานต่อไปเรื่อยๆ	297
• สรุป : สร้างการบอกต่อ	297
บทที่ 23 : เก็บฐานลูกค้าไว้ขายซ้ำ สินทรัพย์ที่คู่แข่งขโมยไม่ได้	299
• ทำไมฐานลูกค้าเก่า คือสินทรัพย์ที่ทำเงินได้นานที่สุด	300
• เก็บข้อมูลลูกค้าให้ถูกต้อง ก่อนจะเอาไปใช้	301
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat เขียนข้อความหาลูกค้าเก่าให้กลับมาซื้ออีก	301
• 3 เรื่องลึกที่ทำให้การขายซ้ำได้ผล มากกว่าแค่ทักไปขายของเดิม	304
• ติดต่อบ่อยแค่ไหนถึงพอดี เส้นแบ่งระหว่างใส่ใจกับน่ารำคาญ	305
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำลำดับข้อความติดตามเป็นชุดไฟล์	306
• ทำไมการดูแลลูกค้าเก่าของคนทำธุรกิจคนเดียวจบอุ่นกว่า	309
• สรุป : เก็บฐานลูกค้าขายซ้ำ	309
บทที่ 24 : วัดผลการตลาด เลิกทำ แบบเดาสุ่ม ด้วย Claude	311
• ตัวเลขไหนต้องดู ตัวเลขไหนไม่ต้องสนใจ	312
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat อ่านผล แล้วบอกว่าควรไปทางไหนต่อ	314
• 3 เรื่องลึกที่ทำให้การวัดผล ช่วยคุณได้ ไม่ใช่ถ่วงคุณ	316
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำตารางติดตามผลการตลาดในที่เดียว	317
• สรุป : ตัวเลขที่ควรดู	320

Part 5 : สร้างเว็บไซต์ด้วยตัวเอง (ไม่ต้องจ้าง ไม่ต้องเขียนโค้ด) 321

บทที่ 25 : เข้าใจภาพรวมก่อนลงมือ เว็บไซต์ 1 เว็บไซต์มีอะไรบ้าง	322
• ทำไมต้องมีเว็บไซต์ในเมื่อมีเพจอยู่แล้ว	323
• เว็บไซต์ 1 เว็บไซต์มีแค่ 3 องค์ประกอบ	323
• เว็บไซต์แบบไหนทำได้ แบบไหนต้องใช้ระบบสำเร็จรูป	325

• เก็บวัตถุดิบร้านของคุณ ก่อนไปออกแบบเว็บไซต์	329
• สรุป : เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลงมือทำเว็บไซต์	331
บทที่ 26 : ออกแบบหน้าเว็บไซต์ ที่เปลี่ยนคนเข้าชมให้กลายเป็นลูกค้า	333
• จากวัตถุดิบสู่หน้าเว็บไซต์ เราอยู่ตรงไหนของเส้นทาง	334
• กฎ 3 วินาทีแรก ที่ตัดสินว่าคนอยู่หรือไป	335
• โครงหน้าขาย 6 ส่วน ที่พาคนไปสู่การติดต่อ	335
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat เปลี่ยนวัตถุดิบ 5 ข้อ เป็นเว็บไซต์ครบทุกส่วน	338
• เนื้อหาที่ดีกับเนื้อหาที่เลี่ยน ต่างกันอย่างไร	339
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat สวมบทลูกค้า หากจุดที่คนจะหลุดก่อนตัดสินใจ	340
• ปุ่มเดียว ทางเดียว จิตวิทยาที่ทำให้คนกดง่ายขึ้น	342
• สรุป : เรื่องที่ต้องจำก่อนส่งพิมพ์เขียวให้ Cowork	343
บทที่ 27 : สร้างหน้าเว็บไซต์จริงด้วย Cowork บอกเป็นคำพูด ไม่ต้องเขียนโค้ด	345
• เห็นแผนที่ทั้งเส้นทางก่อน จะได้ไม่หลง	346
• Cowork สร้างเว็บไซต์ได้จริง หรือตอบให้หายสงสัย	346
• Claude Chat กับ Cowork หมาไหนสร้างหน้าเว็บไซต์จริง	347
• Artifacts คืออะไร ที่หน้าเว็บไซต์ไปโผล่	348
• ลูกโซ่ของบทนี้ สมองคิด มือทำ	348
• ผลลัพธ์แรกที่ได้คือจุดเริ่ม ไม่ใช่จุดจบ	352
• ทำไมต้องให้เห็นบนหน้าจอโทรศัพท์ก่อน และส่งอย่างไรให้สวย	355
• สรุป : จากพิมพ์เขียวสู่หน้าเว็บไซต์	356
บทที่ 28 : เอาเว็บไซต์ออนไลน์จริง ให้คนทั้งโลกเปิดดูได้	359
• เว็บไซต์ที่สร้างเสร็จ ตอนนี้นมันอยู่ไหน	359
• ลิงก์ที่ได้หน้าตาเป็นอย่างไร แล้วมันโอเคไหม	361
• อยากได้ชื่อเว็บไซต์เป็นของตัวเอง ทำอย่างไร	363

• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat วางแผนก่อนเอาเว็บไซต์ออนไลน์	365
• สรุป : จากหน้าเว็บไซต์ในใจสู่สิ่งที่ส่งให้ใครก็ได้	366
บทที่ 29 : เว็บไซต์หลายหน้าและแบนเนอร์ ต่อยอดให้โตไปกับธุรกิจ	368
• ก่อนขยาย ถามตัวเองก่อนว่าจำเป็นจริงไหม	369
• แยกหน้า หรือเก็บไว้หน้าเดียว ตัดสินอย่างไร	369
• เพิ่มหน้าใหม่ ด้วยวิธีเดียวกับที่ทำหน้าแรก	371
• Cowork : ทำแบนเนอร์ที่ขายได้ ไม่ใช่แค่ป้ายสวย	372
• แก่และอัปเดตเองเมื่อข้อมูลเปลี่ยน	375
• จัดระบบไฟล์เว็บไซต์ ไม่ให้สับสนเวลามีหลายหน้า	375
• สรุป : จากหน้าเดียวสู่เว็บไซต์ที่โตไปกับธุรกิจ	376
บทที่ 30 : เว็บไซต์ที่รับลูกค้าได้ 24 ชั่วโมง แม้คุณหลับอยู่	379
• เว็บไซต์แผ่นป้าย กับเว็บไซต์ที่รับลูกค้า ได้ต่างกันตรงไหน	380
• ธุรกิจแบบคุณ ควรใช้เครื่องมือไหน	380
• ปุ่มที่กดแล้วติดต่อได้ทันที	381
• φόρμให้ลูกค้ากรอกสั่ง หรือจองคิว แล้วส่งเข้าหาคุณ	383
• พาลูกค้าไปจ่ายเงิน โดยไม่ต้องมีตะกร้าสินค้า	385
• เว็บไซต์ที่ทำงานแทนคุณ คือก้าวแรกของการออกจากคอกขวิด	387
• สรุป : เว็บไซต์ที่รับลูกค้าแทนคุณได้ทั้งวัน	388

Part 6 : แผนขยาย + ลูกค้า

391

บทที่ 31 : ล่าลูกค้าคนแรก ด่านที่โหดที่สุดและสำคัญที่สุด	392
• ลูกค้าคนแรกอยู่ใกล้กว่าที่คุณคิด	393
• ลูกค้าคนแรกให้มากกว่าเงินก้อนแรก	394
• เกณฑ์คัดลูกค้า รับผิดชอบเท่ากับฟังทั้งเดือน	395
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat ร่างข้อความเปิดการขายที่ไม่เหมือนสเปม	396

• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำลิสต์และสคริปต์เป็นไฟล์ใช้งานจริง	398
• เมื่อคนที่ทักไปเจียบหรือปฏิเสธ ทำอย่างไรไม่ให้ท้อ	399
• สรุป : ล่าลูกค้าคนแรก	400
บทที่ 32 : ทำฟรีเซนต์ขายงาน ให้ดูเหมือนบริษัทมืออาชีพ	403
• ทำไมการฟรีเซนต์ถึงตัดสินใจไม่ได้ ทั้งที่ลูกค้ายังไม่เห็นงานจริง	404
• ฟรีเซนต์ที่ขายได้ ไม่ใช่ฟรีเซนต์ที่สวยที่สุด	405
• โครงเฉพาะของ Pitch Deck กับ Proposal Deck	406
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat วางโครงเรื่อง ให้การทำฟรีเซนต์มีน้ำหนัก	408
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำสไลด์จริงพร้อม Speaker Notes	409
• สรุป : ฟรีเซนต์ขายงาน	411
บทที่ 33 : ปิดการขายด้วย Claude ทั้งที่คุณเกลียดการขาย	414
• ปิดการขายคือทำให้ตัดสินใจง่าย ไม่ใช่กดดันให้ซื้อ	415
• ยิ่งให้ปฏิเสธได้ง่าย ยิ่งปิดการขายได้มากขึ้น	415
• ขอดูคิดดูก่อน และแฉไป จริงๆ แล้วลูกค้ากำลังบอกอะไร	416
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat รับมือคำคัดค้าน โดยไม่ลดราคาตัวเอง	417
• เปลี่ยนคนถามราคาเฉยๆ ให้เข้าสู่บทสนทนาที่นำไปสู่การซื้อ	419
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำใบเสนอราคาและอีเมลตามงาน	420
• ทำไมการตามงานคือจุดที่คนแพ้กันมากที่สุด	421
• สรุป : ปิดการขาย	422
บทที่ 34 : เงินก้อนแรก เส้นที่แบ่ง “ลองเล่น” กับ “ธุรกิจจริง”	425
• เงินก้อนแรกเปลี่ยนตัวตน ไม่ใช่แค่เปลี่ยนยอดเงิน	426
• ช่องทางรับเงินสำหรับคนเริ่มต้น	426
• เงื่อนไขการชำระคือเกราะ ไม่ใช่แค่รายละเอียด	427

• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat เลือกวิธีรับเงิน และตั้งเงื่อนไขที่เหมาะสมกับคุณ	429
• ไบเสนราคา อินวอยซ์ ใบเสร็จ ต่างกันอย่างไร	430
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ออกใบเสร็จ และอินวอยซ์ให้ดูเป็นมืออาชีพ	431
• เมื่อลูกค้าเลยกำหนดแล้วยังไม่จ่าย ทวงอย่างไรไม่ให้เสียลูกค้า	433
• สรุป : เงินก้อนแรก	434
บทที่ 35 : ดูแลลูกค้าคนเดียว ให้เหมือนมีทีมซัพพอร์ตทั้งแผนก	436
• รับมืองานผิดให้ดี สร้างลูกค้าภักดีกว่าตอนไม่เคยพลาด	437
• รีวิวนคือหลักฐานความน่าเชื่อถือ ที่ทรงพลังที่สุดของคนตัวเล็ก	438
• รีวิวที่ดีไม่ใช่คำชมลอยๆ แต่คือเรื่องที่ลูกค้าใหม่เห็นตัวเองในนั้น	439
• เมื่อเจอรีวิวลบในที่สาธารณะ เปลี่ยนให้เป็นโอกาส	440
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat ร่างคำตอบ จัดการคำถามซ้ำ และกู้สถานการณ์	441
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำคลังคำตอบ คลังรีวิว และระบบเก็บข้อมูลลูกค้า	443
• สรุป : ดูแลลูกค้าคนเดียว	445
บทที่ 36 : กล่องอีเมลที่ทำงานเหมือน มีทีมประสานงานทั้งแผนก	448
• ความเร็วและความเป็นระบบ คือสิ่งที่ลูกค้าใช้ตัดสินคุณ	449
• วางระบบอีเมลมาตรฐาน แยกขาย ซัพพอร์ต บัญชี	450
• อีเมลที่ดีไม่ใช่แค่สุภาพ แต่คืออีเมลที่ลดภาระให้ผู้รับ	451
• เทมเพลตอีเมลช่วยให้ตอบเร็ว โดยไม่เสียความเป็นมนุษย์	452
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat เขียนอีเมลที่สุภาพ ชัด และไม่เย็นชา	455
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำคลังเทมเพลตอีเมล	457
• สรุป : กล่องอีเมลที่ทำงานเหมือนมีทีม	460

บทที่ 37 : คู่มือโปรเจกต์ลูกค้าคนเดียว ไม่ให้งานหลุดแม้ไม่มีทีม 464

- งานบานเกินขอบเขตคือนักฆ่าเงียบ ของคนทำงานคนเดียว 465
- ขอบเขตงาน (Scope) ที่ชัดคือของขวัญให้ลูกค้า ไม่ใช่แค่เกราะให้ตัวเอง 466
- รับบริฟ สรุปขอบเขตงาน แดกงานเป็นขั้นตอนย่อย (Milestone) และทำกรอบเวลา (Timeline) 466
- ติดตามสถานะงานและจัดการ การแก้งาน (Revision) ไม่ให้งานวน 468
- พูดยุติงานที่บานออกนอกขอบเขตอย่างไร ไม่ให้เสียความสัมพันธ์ 469
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat แปลงบริฟลูกค้า เป็นแผนโปรเจกต์ที่ทำตามได้ 470
- จาก Claude Chat สู่อะไร :
ทำ Project Tracker, Client Brief, Revision Log 472
- สรุป : คู่มือโปรเจกต์คนเดียว 474

บทที่ 38 : วางสายพาน ส่งมอบงานด้วย Cowork 477

- จากสิ่งที่ละทิ้ง สู่อะไรทั้งสายพาน 478
- สายพานส่งมอบงานคืออะไร และทำไมมันปลดล็อกคุณ 479
- งานแบบไหนเหมาะเดินสายพานอัตโนมัติ งานแบบไหนต้องคุณเอง 480
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat ออกแบบสายพานส่งมอบงานที่ทำซ้ำได้ 481
- จาก Claude Chat สู่อะไร :
ส่งดำเนินงานหลายขั้นตามสายพาน 482
- เมื่อ Cowork เดินสายพานแล้วหลุดกลางทาง ทำอย่างไร 484
- หมายเหตุเรื่องแพลน ทำไมตอนนี้ควรขยับขึ้น Pro แต่ยังไม่ต้อง Max 485
- สรุป : วางสายพานส่งมอบงาน 486

บทที่ 39 : ทำงานจริงเสร็จเร็วขึ้นหลายเท่า เอกสาร สไลด์ สเปคชัด 489

- ทำไมต้องให้ Claude Chat เตรียมใจยกก่อน 490

- ตัวอย่างจริงแบบลอกได้ ทำรายงานให้ร้านกาแฟจากโจทย์สู่ไฟล์ 490
- หลักลูกโซ่เดียว ใช้ได้ทั้งสไลด์และสเปรดชีต 493
- ความเร็วไม่ได้แปลว่าข้ามการตรวจ 494
- ต่อยอดไปสร้างสินค้าดิจิทัล อีบุ๊ก และคอร์ส 495
- สรุป : ทำงานเสร็จเร็วขึ้นหลายเท่า 497

บทที่ 40 : เขียน SOP ให้บริษัทเจ้าของทำคนเดียว

ทำงานซ้ำได้เหมือนเครื่องจักร 500

- SOP คืออะไร และทำไมคนทำธุรกิจคนเดียวยังต้องมี 501
- SOP คือการลงทูลครั้งเดียวที่จ่ายคืนคุณทุกครั้งที่ทำงานนั้น 502
- SOP มีหน้าตาเป็นอย่างไร ดูตัวอย่างไบเซนอราคา 503
- SOP เหมาะกับส่วนที่ควรนิ่ง ไม่ใช่ส่วนที่ต้องสร้างสรรค์ 505
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat แปลงงาน
ที่คุณทำอยู่ให้เป็นขั้นตอนมาตรฐาน 506
- จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ :
ทำ SOP Template ทั้งบริษัทเป็นไฟล์ 507
- สรุป : เขียน SOP ให้บริษัทเจ้าของทำคนเดียว 509

บทที่ 41 : สร้างระบบอัตโนมัติ (Automation) ที่ทำงานตอนคุณหลับ 512

- ระบบที่ทำงานตอนคุณหลับคืออะไร และไม่ใช่อะไร 513
- ส่วนไหนทำงานเองได้จริงตอนคุณหลับ
ส่วนไหนแค่เร็วขึ้นเมื่อคุณสั่ง 514
- ความเป็นอัตโนมัติที่ดีมาจากการมอบงาน ไม่ใช่การหายไป 515
- เส้นแบ่ง : อัตโนมัติที่ช่วยงาน กับ อัตโนมัติจนคุณไม่อยู่ 516
- รู้ได้อย่างไรว่าถึงเวลาวางระบบแล้ว 517
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat
ออกแบบระบบกึ่งอัตโนมัติที่คุณยังคุมได้ 518
- จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ตั้งชุดคำสั่งให้หยิบใช้ซ้ำ 519
- สรุป : สร้างระบบที่ทำงานแทนคุณ 521

บทที่ 42 : คุณเงินบริษัททำคนเดียว ไม่ให้รู้โดยไม่รู้ตัว	525
• ทำไม่ธุรกิจที่ขายดีก็ยังเจ๊งได้	526
• แยกเงินส่วนตัวกับเงินธุรกิจ ตั้งแต่บาทแรก	527
• จ่ายเงินเดือนตัวเอง คือบททดสอบว่า ธุรกิจมีกำไรจริงไหม	528
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat อ่านตัวเลขธุรกิจให้เป็น โดยไม่ต้องเป็นนักบัญชี	530
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำสเปรดชีตการเงินที่เห็นภาพจริง	532
• สรุป : คุณเงินบริษัทคนเดียว	533
บทที่ 43 : อ่านตัวเลขบริษัทให้เป็น ก่อนโตแบบหลงทาง	536
• ตัวเลขสำคัญที่บอกทิศทางธุรกิจ	537
• ช่องทางไหนคุ้มสุด สินค้าไหนควรดัน ลูกค้าแบบไหนควรรับ	538
• งานที่ไม่คุ้มไม่ได้มีทางออกเดียวคือตัดทิ้ง	540
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat ช่วยวิเคราะห์ตัวเลขและหาจุดรั่ว	541
• ตัวเลขให้ใบอนุญาตทำในสิ่งที่ใจไม่กล้า	543
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำ Business Dashboard รายเดือน	544
• สรุป : อ่านตัวเลขบริษัทให้เป็น	546
บทที่ 44 : ร่างเอกสาร สัญญา ใบกำกับภาษี ในไม่กี่นาที	549
• ทำไมเอกสารที่เป็นลายลักษณ์อักษรปกป้องคุณได้	550
• สัญญาที่ตีปกป้องลูกค้าด้วย ไม่ใช่แค่คุณ	550
• เอกสารพื้นฐานที่ธุรกิจเจ้าของทำคนเดียวควรมี	551
• สัญญาที่ร่างได้ในไม่กี่นาที หน้าตาเป็นอย่างไร	552
• Prompt เต็มสูบ : เอกสารแต่ละแบบคุ้มครองอะไร ให้ Claude Chat อธิบายก่อนใช้	553

- เส้นที่ Claude ช่วยได้ และเส้นที่ต้องให้ทนายตรวจ 555
- จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ :
ร่างเอกสารเป็นไฟล์พร้อมใช้ 557
- สรุป : ร่างเอกสารและสัญญา 558

บทที่ 45 : จดทะเบียนบริษัท ภาษี และเรื่องน่าปวดหัวที่เลี่ยงไม่ได้ 561

- บุคคลธรรมดา กับ จดทะเบียนบริษัท ต่างกันอย่างไร 562
- ตอนนี้คุณเหมาะกับแบบไหน และเมื่อไรควรจดทะเบียนบริษัท 563
- ภาษีคือต้นทุนที่วางแผนล่วงหน้าได้ 564
- รู้ว่าตรงไหนเรียนรู้เองได้ ตรงไหนต้องยืนยันกับผู้เชี่ยวชาญ 565
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat
ช่วยอธิบายภาษีและจดทะเบียนบริษัท 566
- จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ :
ทำเช็กलिस्टเอกสารและกำหนดยื่นภาษีกันลิ้ม 568
- สรุป : จดทะเบียนบริษัทและภาษี 570

Part 9 : แผนบุกกล...ที่มีคุณคนเดียว 573

บทที่ 46 : ตั้ง Claude เป็นเลขาส่วนตัวของบริษัท 574

- ทำไมงานเล็กที่หลุดทุกวันอันตรายกว่าปัญหาใหญ่ 575
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat จัดตาราง
และสรุปงานค้าง พร้อมกำหนดส่ง (Deadline) 576
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat ทำ Daily Briefing
รายงานเช้า และ Weekly Review สรุปสัปดาห์ 577
- เลขาที่ดีไม่ได้เพิ่มงานให้ แต่ปกป้องเวลาของคุณ 580
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat เตือนว่าอะไรสำคัญ อะไรควรตัดทิ้ง 581
- จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ :
ทำ Dashboard และ Weekly Planner 582
- สรุป : ตั้ง Claude เป็นเลขาส่วนตัว 584

บทที่ 47 : ระบบประชุมกับตัวเองและลูกค้า ให้ Claude เป็นคนสรุปเกม 587

- ทำไมการประชุมที่ไม่มีสรุป คือเวลาที่หายไปเปล่าๆ 588
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat ทำ Agenda
จับสิ่งที่ต้องทำ และบันทึกการตัดสินใจ 589
- ประชุมกับตัวเองรายสัปดาห์ เพื่อไม่หลงทิศ 590
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat สรุปประชุมและร่างอีเมลติดตาม 592
- จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ :
Meeting Notes และ Action Items Tracker 594
- สรุป : ระบบประชุมที่จบด้วยผลลัพธ์ 597

บทที่ 48 : บริหารเวลา เมื่อคุณคือทุกแผนกพร้อมกัน 600

- ทำไม 24 ชั่วโมงคือข้อจำกัดที่แท้จริง 601
- กรอบตัดสินใจ : งานไหนทำเอง
งานไหนโยนให้ Claude งานไหนตัดทิ้ง 602
- ทำไมงานที่คุณชอบทำอาจเป็นงานที่ควรให้ Claude ทำที่สุด 603
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat
ช่วยวางแผน วันที่รู้ว่าอะไรสำคัญจริง 604
- จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ :
ทำตารางงานและระบบติดตามประจำสัปดาห์ 606
- สรุป : บริหารเวลาเมื่อคุณคือทุกแผนก 608

Part 10 : โตและอยู่รอดระยะยาว 611

**บทที่ 49 : ใช้ Claude ทำรีเสิร์ชคู่แข่ง ลูกค้า
และเทรนด์ แบบเจ้าของธุรกิจมืออาชีพ** 612

- ลูกค้าที่หายไปเงียบๆ คือสัญญาณตลาดที่ดังที่สุด 613
- Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat
ตั้งระบบส่งคู่แข่ง และตลาดที่ทำซ้ำได้ทุกเดือน 614
- อ่านสัญญาณเทรนด์ก่อนคนอื่น เพื่อปรับตัวทัน 616

• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำรายงานเทรนด์และคู่แข่งรายเดือน	617
• สรุป : อ่านตลาดแบบเจ้าของธุรกิจมืออาชีพ	620
บทที่ 50 : ขยายสู่ตลาดที่ใหญ่กว่าเดิม ข้ามภาษา ข้ามพรมแดน Claude	623
• Localization ไม่ใช่แค่แปล แต่คือปรับให้เข้ากับวัฒนธรรม	624
• ความเป็นต่างชาติที่ถูกที่ คือ ขยายไม่ใช่จุดอ่อนที่ต้องกลบ	625
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat ประเมินว่า ตลาดไหนคุ่มที่จะเข้าไปก่อนทุ่มเวลาและเงิน	626
• Prompt เต็มสูบ : ให้ Claude Chat ขยายข้ามภาษา โดยไม่ต้องเก่งภาษาที่ 2	629
• จาก Claude Chat สู่ Cowork ลงมือ : ทำชุดคอนเทนต์และหน้าขายเวอร์ชันภาษาใหม่	631
• สรุป : ขยายสู่ตลาดที่ใหญ่กว่าเดิม	633
บทส่งท้าย : เครื่องมือที่คุณจ่ายเงินไปแล้ว แต่ยังไม่ได้ใช้	636
• ตั้งค่า 6 อย่างที่ควรทำในวันแรก ก่อนเริ่มใช้งาน	636

ผมมีเนื้อหาที่น่าสนใจอีกหลายหัวข้อที่ทำเป็นไฟล์ไว้ให้โหลดอ่านได้เลยฟรีๆ
สแกนคิวอาร์โค้ดนี้จะเจอไฟล์เดอร์ชื่อ “Build Your Company with Claude AI”
อย่าลืมไปโหลดกันนะครับ



Part 0 :

จุดเริ่ม
ทำไมต้องเป็นคุณ
และทำไมต้องตอนนี้

บทที่ 1 :

AI แ่่งงานคุณใช้ไหม? จันใช้มันเป็นพนักงานซะเลย

“วันที่โดนเลิกจ้าง คุณคิดว่าโลกพังลง แต่นี่คือวันที่บริษัทของคุณเพิ่งถือกำเนิด”

อีเมลนั้นมาถึงตอนบ่ายสามครึ่ง หัวข้อเขียนสั้นๆ ว่า “นัดคุย 10 นาที” และคุณก็รู้ทันทีว่ามันแปลว่าอะไร สิบนาทึ้นั้นจบเร็วกว่าที่คิด เขาพูดคำว่า “ปรับโครงสร้าง” “ทิศทางใหม่ของบริษัท” “AI เข้ามาช่วยให้ทีมเล็กลง” แล้วก็ “ขอบคุณสำหรับทุกอย่างที่ผ่านมา” คุณเดินออกจากห้องนั้นพร้อมกล่องของใช้ส่วนตัว และคำถามเดียวที่ดังอยู่ในหัว ต่อจากนี้จะทำอย่างไรต่อ

ถ้าคุณกำลังอ่านบรรทัดนี้อยู่ ผมเดาว่าคุณอาจเพิ่งผ่านอะไรแบบนั้นมา หรือกำลังกลัวว่ามันจะเกิดขึ้น ไม่ว่าทางไหน ผมอยากบอกคุณตั้งแต่ประโยคแรกเลยว่า เรื่องนี้ไม่ใช่จุดจบของคุณ มันคือจุดเริ่มต้น และผมจะจับมือคุณเดินไปที่ละก้าวจนคุณยืนได้ด้วยตัวเอง

ส่วนที่ยากที่สุดในช่วงแรกมักไม่ใช่เรื่องเงิน แต่คือตอนที่มีคนถามว่า คุณกำลังทำอะไรอยู่ แล้วคุณไม่รู้จะตอบว่าอะไร ผมยังไม่มีคำตอบสวยๆ ให้คุณ แต่ผมรับประกันได้ว่าเมื่ออ่านหนังสือเล่มนี้จบ คุณจะมีความตอบที่เป็นของจริง

ความรู้สึกลูกตอนถูกแทนที่ด้วย AI ที่ไม่ต้องกินข้าว ไม่ต้องนอน

การถูกแทนที่ด้วย AI มันเจ็บกว่าการถูกแทนที่ด้วยคนอื่น ถ้าบริษัทเอาคนที่เก่งกว่าคุณมาแทน คุณยังพอเข้าใจได้ว่าเขาเก่งกว่าจริง แต่พอเขาเอา AI มาแทน มันเหมือนกำลังบอกว่างานที่คุณทุ่มเทมาทั้งชีวิต มันไม่ได้พิเศษอย่างที่ คุณคิด เครื่องจักรก็ทำได้

ความรู้สึกนั้นมันกัดลึก มันไม่ใช่แค่เรื่องเงิน แต่มันทำให้เราเริ่มถามตัวเองว่า “แล้วฉันจะไปทำอะไร” คนเราผูกตัวตนไว้กับอาชีพมากกว่าที่ยอมรับกัน พอวันหนึ่งตำแหน่งนั้นหายไป เราเลยรู้สึกเหมือนคุณค่าของตัวเองหายไปด้วย

ผมจะไม่บอกให้คุณอย่าไปคิดมาก เพราะมันคิดมากได้ มันควรเจ็บด้วยซ้ำ การเจ็บแปลว่าคุณยังแคร่ และคนที่ยังแคร่คือคนที่ลุกขึ้นมาทำอะไรสักอย่างได้ คนที่น่าห่วงคือคนที่ซาไปแล้ว ไม่รู้สึกอะไรเลยต่างหาก

แต่พอความเจ็บเริ่มจางลงสักนิด ผมอยากชวนคุณมองอีกด้านหนึ่งที่ตอนกำลังเจ็บเรามักมองไม่เห็น **AI ที่เก่งพอจะแทนที่คุณได้ มันก็เก่งพอจะทำงานให้คุณได้เหมือนกัน**

เครื่องมือชิ้นเดียวกันที่บริษัทเอามาใช้ทำงานแทนคุณ คุณก็หยิบมาใช้เองได้ และนี่แหละคือเรื่องที่บริษัทไม่ได้อยากให้คุณนึกถึง ตอนเขาบอกว่า AI ทำให้ทีมเล็กลง สิ่งที่เขากำลังพูดจริงๆ คือคนที่ใช้ AI เป็น ทำงานได้เท่าทีมทั้งทีม คำถามที่ตามมาคือ แล้วทำไมคนคนนั้นต้องเป็นลูกจ้างกินเงินเดือนเขา ทำไมไม่ใช่ตัวคุณเอง ที่ใช้ AI ทำงานนั้นเพื่อกระเป๋าทัวเอง

ทำไม “หางานใหม่” คือการเดินกลับเข้ากับดักเดิม

พอดกงาน สัญชาติญาณแรกของเกือบทุกคนคือหางานใหม่ อัปเดตเรซูเม่ ไล่สมัครงาน นัดสัมภาษณ์ พยายามกลับเข้าระบบเดิมให้เร็วที่สุด

ผมเข้าใจครับ มันคือสิ่งที่เราถูกสอนมาทั้งชีวิต เรียนให้เก่ง หางานดีๆ ทำให้นานๆ เพื่อชีวิตที่มั่นคง แต่ผมอยากให้คุณหยุดคิดสักนิดก่อนรีบกระโดดกลับเข้าไป

ลองมองภาพนี้ดูครับ สมมติคุณหางานใหม่ได้จริง ตำแหน่งดี เงินเดือน
โอเค คุณดีใจ กลับเข้าทำงาน แล้วอีก 2-3 ปีข้างหน้าล่ะ AI ที่วันนี้เพิ่งแย่งงานคุณ
มันไม่ได้หยุดอยู่กับที่ มันเก่งขึ้นทุกวัน เร็วขึ้น ฉลาดขึ้น แล้วก็ราคาถูกลงเรื่อยๆ

พูดง่าย ๆ คือคุณกำลังปั่นกลับขึ้นไปนั่งบนเก้าอี้ที่ **กำลังจะโดนดึงออกอีก
รอบ** คุณแค่ซื้อเวลาให้ตัวเองได้อีกพักหนึ่งเท่านั้น

ผมไม่ได้ขู่ว่าให้คุณกลัว แต่เป็นความจริงที่เราต้องกล้ายอมรับ การเป็น
ลูกจ้างในยุคนี้เหมือนการยืนอยู่บนพื้น ที่ค่อย ๆ หลุดลงทีละนิด คุณอาจยืนได้อีก
พักใหญ่ แต่คุณไม่ใช่คนกำหนดว่าพื้นจะหลุดเมื่อไร มีคนอื่นถือสิทธิ์นั้นแทนคุณ
อยู่ตลอด

กับดักจริง ๆ ไม่ได้อยู่ที่การตกงาน แต่อยู่ที่ความเชื่อว่าทางรอดเดียว
ของคุณคือต้องมีใครสักคนยอมจ้างคุณ トラบดที่ว่าคุณยังเชื่อแบบนั้น คุณก็ยัง
ฝากกุญแจชีวิตของตัวเองไว้ในมือคนอื่นอยู่ดี แต่มันมีอีกทางหนึ่ง ทางที่กุญแจ
ดอกนั้นอยู่ในมือคุณเอง

พลิกมุม 180 องศา : AI ที่แย่งงานคุณ คือพนักงานที่เก่งที่สุดที่คุณจ้างได้

ถ้าคุณจะทำอะไรจากบทนี้ได้แค่เรื่องเดียว ขอให้จำเรื่องนี้ครับ เพราะมัน
คือหัวใจของหนังสือเล่มนี้

ลองนึกถึงพนักงานในฝันของคุณ คนที่ทำงานได้ตลอด 24 ชั่วโมงโดยไม่
ต้องนอน ไม่ลาป่วย ไม่งอน ไม่ลาออกไปอยู่กับคู่แข่ง เขียนงานก็ได้ คิดกลยุทธ์ก็
เป็น ทำเอกสารคล่อง ช่วยออกแบบได้ อ่านตัวเลขเป็น ตอบลูกค้าแทนคุณก็ยังไหว
แล้วค่าจ้างของเขาถูกกว่าค่ากาแฟที่คุณซื้อกินใน 1 สัปดาห์

พนักงานคนนั้นมีอยู่จริงครับ และเขาก็คือ AI ตัวเดียวกับที่เพิ่งแย่งงาน
คุณไปนั่นเอง

ลองมองภาพที่มันกลับด้านกันดูสิครับ เครื่องมือขึ้นเดียวกับที่บริษัทใช้เป็น
เหตุผลหลักที่คุณออกมา คุณหยิบมันมาตั้งต้นกิจการของตัวเองได้ในวันเดียวกัน