

# บทที่ 8: การนำเทคโนโลยี มาใช้ในธุรกิจ

ยุทธศาสตร์ นวัตกรรม  
และสถาปัตยกรรมสู่เศรษฐกิจ  
ยุค AI-First



# Digital Transformation ไม่ใช่แค่การซื้อเทคโนโลยี

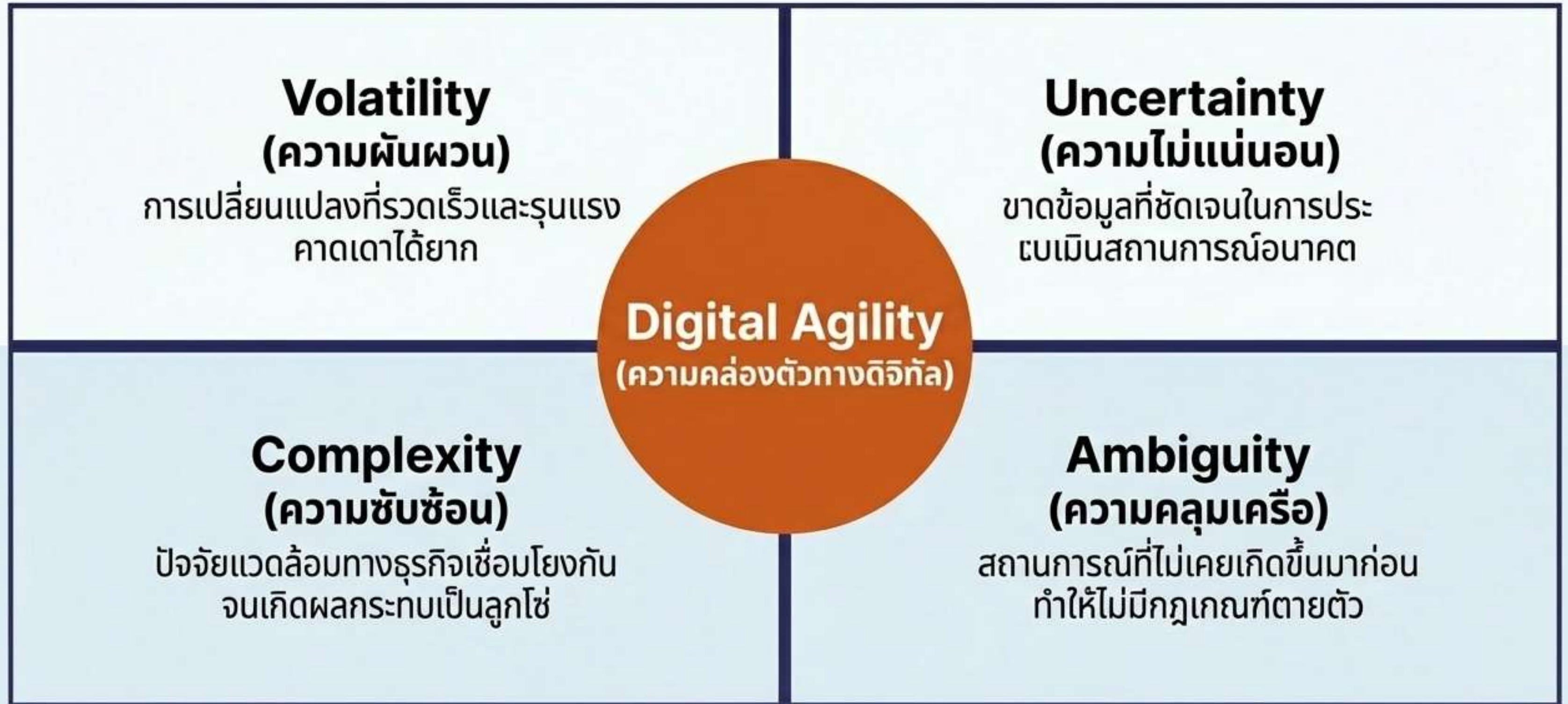
**สิ่งที่มองเห็น (20%)**  
การอัปเดตเทคโนโลยี  
และ แอปพลิเคชัน

- รากฐานที่แท้จริง (80%)**
- ทักษะบุคลากร (Workforce Skills)
  - ภาวะผู้นำ (Leadership Alignment)
  - การปรับโครงสร้างธุรกิจ (Business Model)
  - วัฒนธรรมองค์กร (Cultural Shift)



เทคโนโลยีเป็นเพียงส่วนยอดของภูเขาน้ำแข็ง  
การเปลี่ยนผ่านที่แท้จริงคือการปรับตัวของ  
องค์กรเพื่อเอาตัวรอด

# ทำไมธุรกิจต้องเปลี่ยน? การอยู่รอดในยุค VUCA



# อนาคตเทคโนโลยี 2026: มุ่งสู่ AI-First Economy

## The Synthesist (ผู้ผสานคุณค่า)

การใช้เครือข่าย AI Agents ทำงานร่วมกันเพื่อบริหาร Workflow อัตโนมัติ

## The Vanguard (ผู้ปกป้องเชิงรุก)

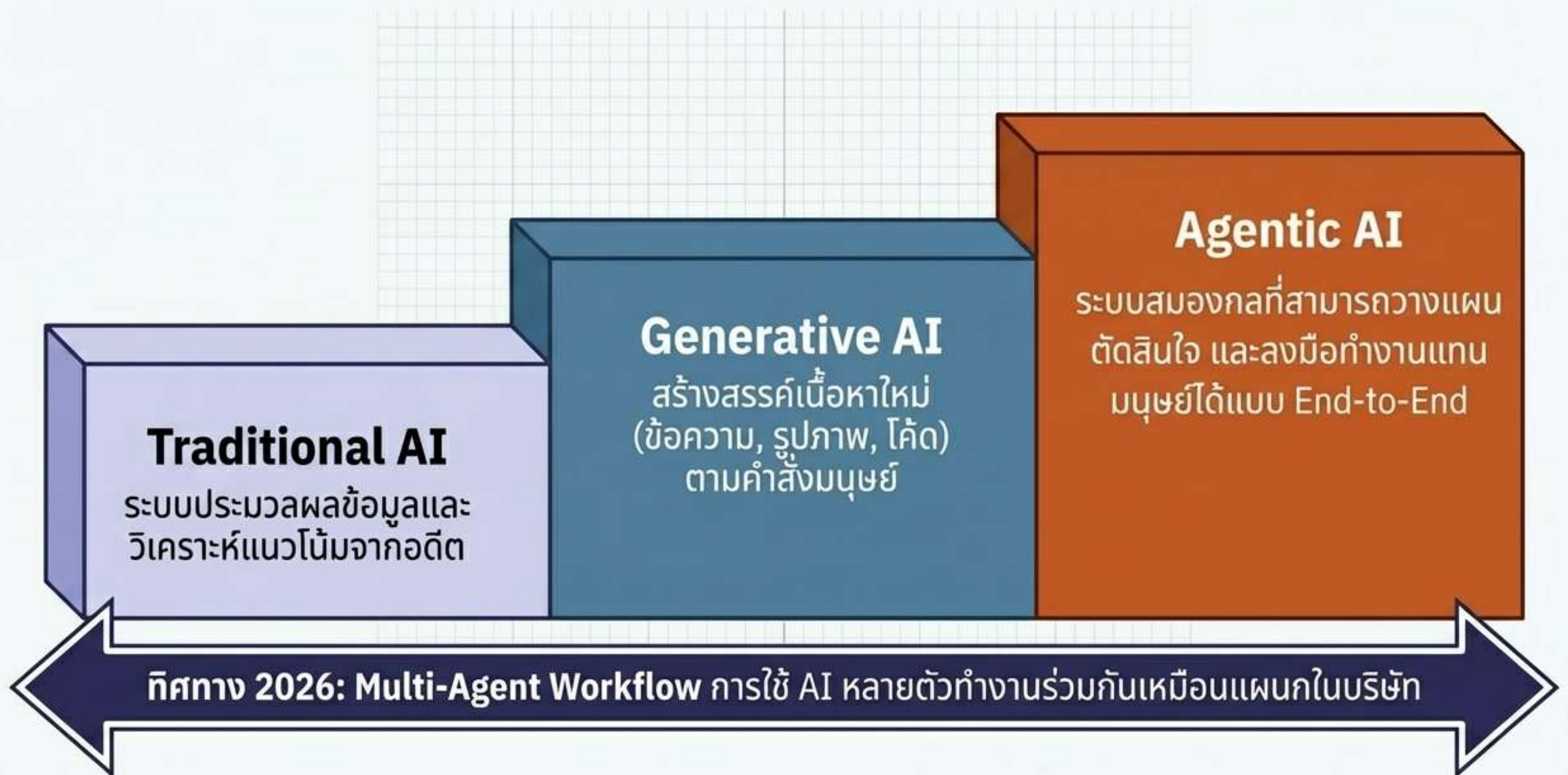
การใช้ AI เป็นโล่ป้องกันภัยไซเบอร์ และยืนยันตัวตนเพื่อป้องกัน Deepfake

## The Architect (รากฐานดิจิทัล)

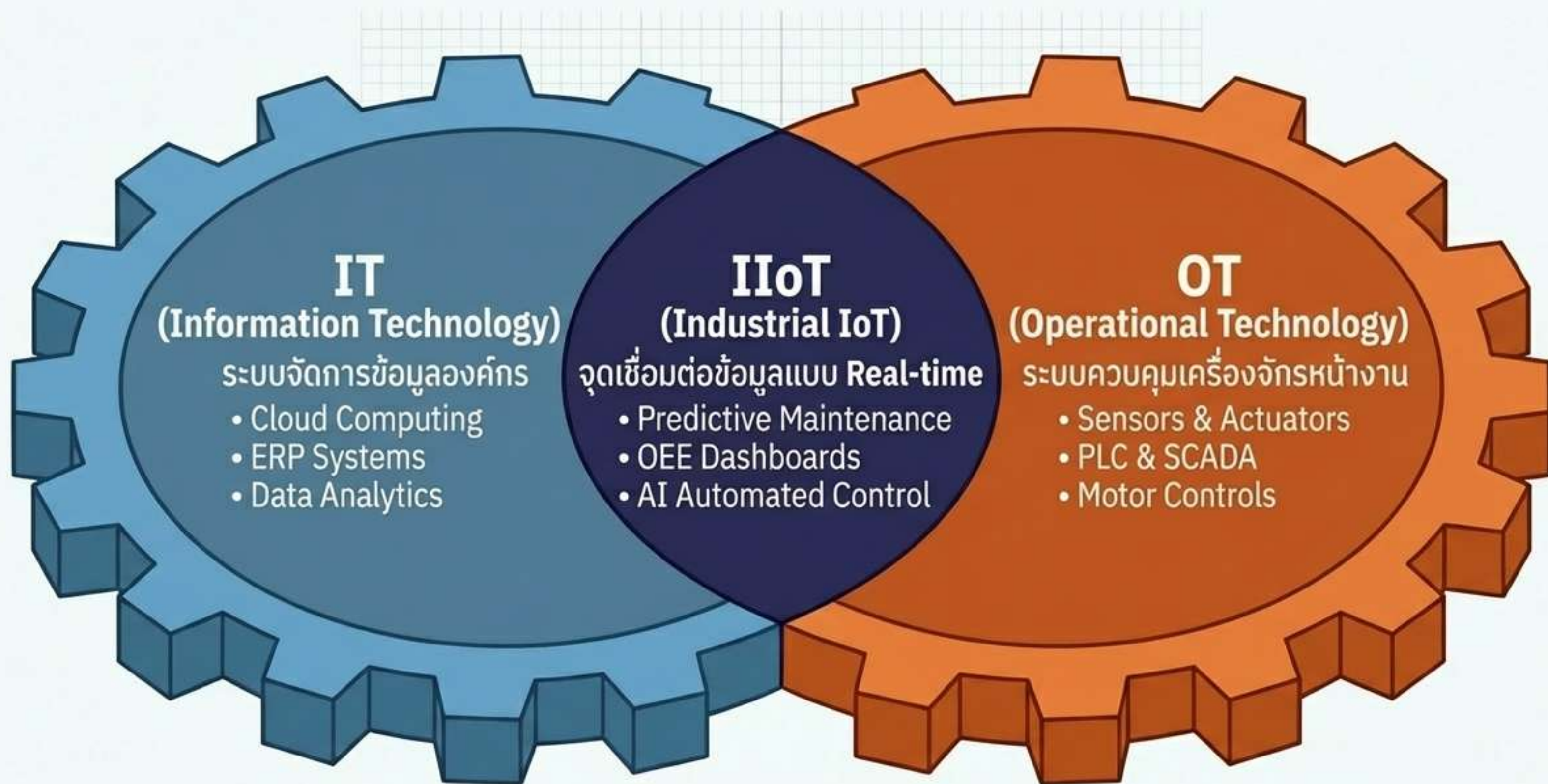
การเตรียมฐานข้อมูลและระบบคลาวด์ให้พร้อมรองรับ AI-Native Development

สรุป: AI ไม่ใช่แค่เครื่องมือช่วยทำงาน แต่คือ โครงสร้างพื้นฐานใหม่ ของเศรษฐกิจโลก

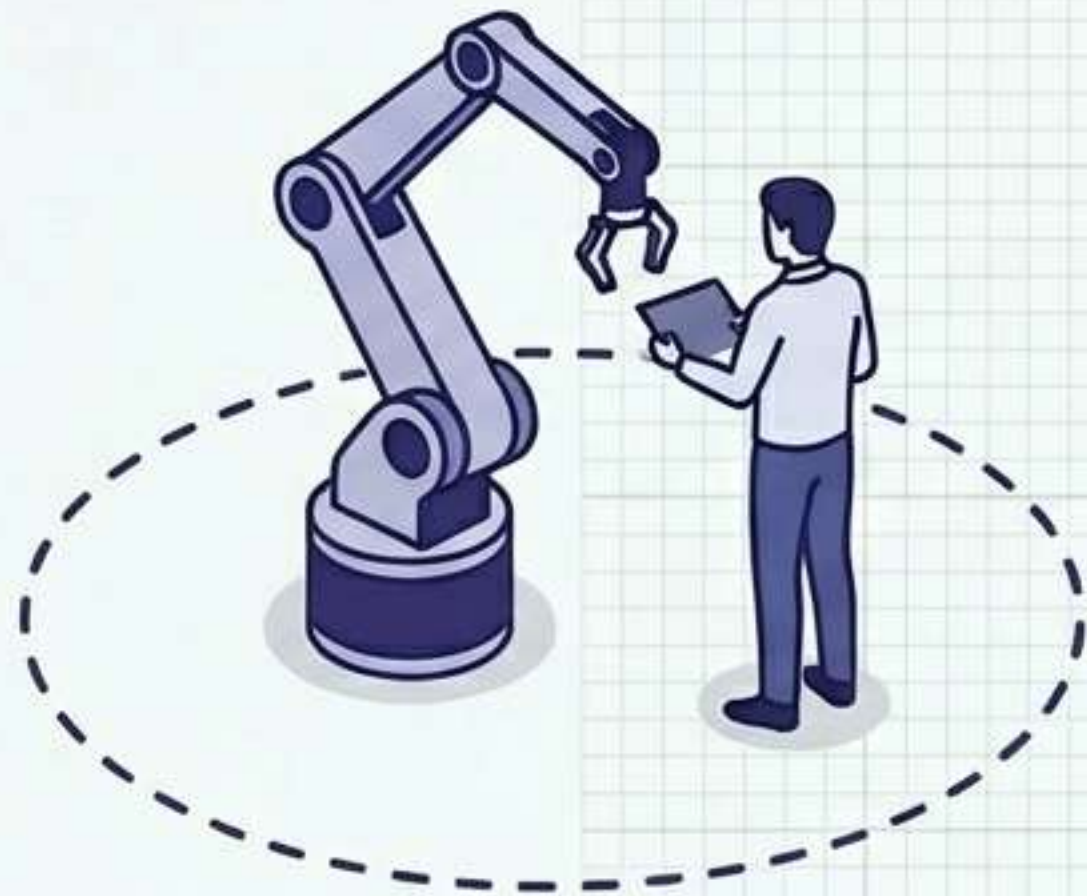
# วิวัฒนาการ AI: จากผู้ช่วยคิด สู่สมองกลที่ตัดสินใจเอง



# โรงงานอัจฉริยะ (Smart Factory) และ IT-OT Convergence

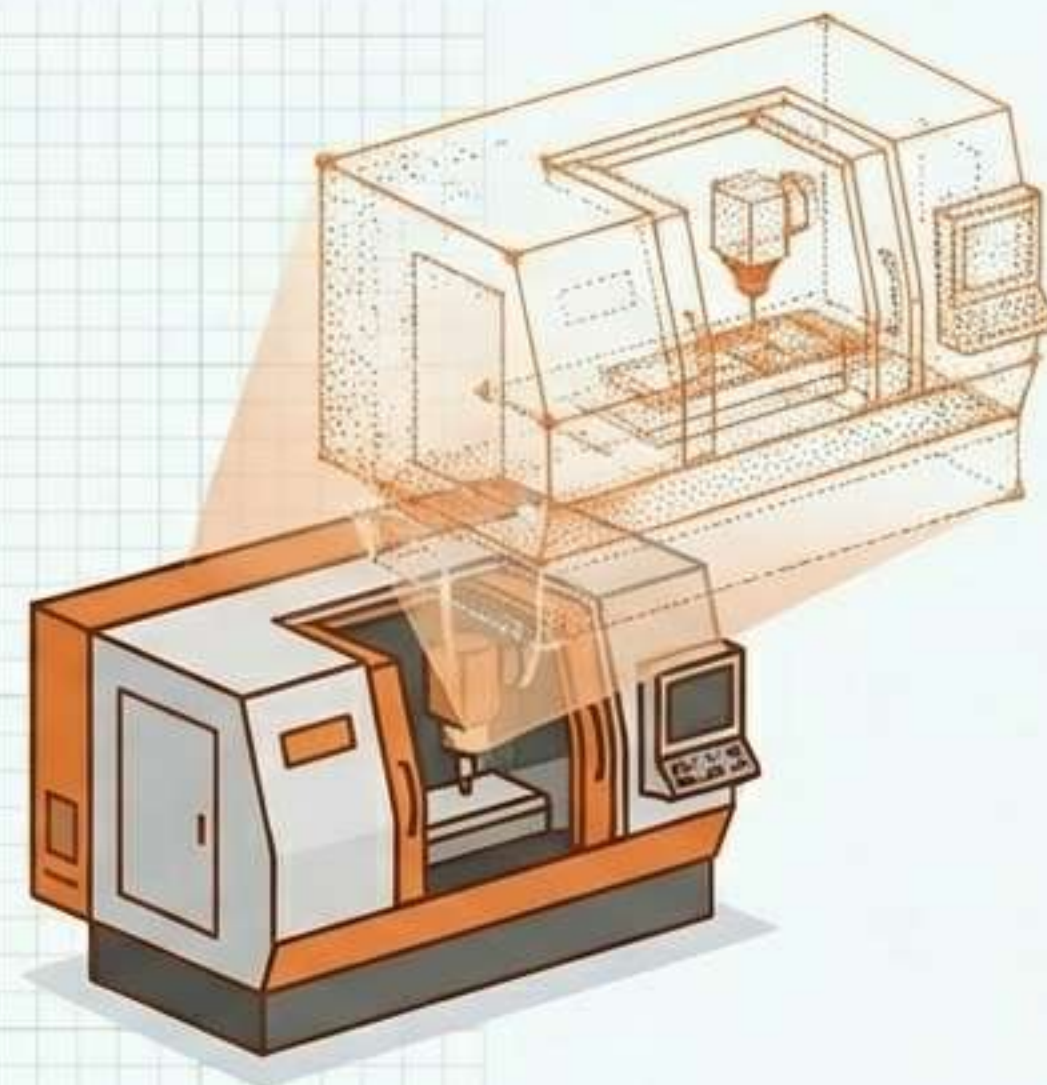


# ทลายขีดจำกัดการผลิตด้วยเทคโนโลยีขั้นสูง



## Cobots (Collaborative Robots)

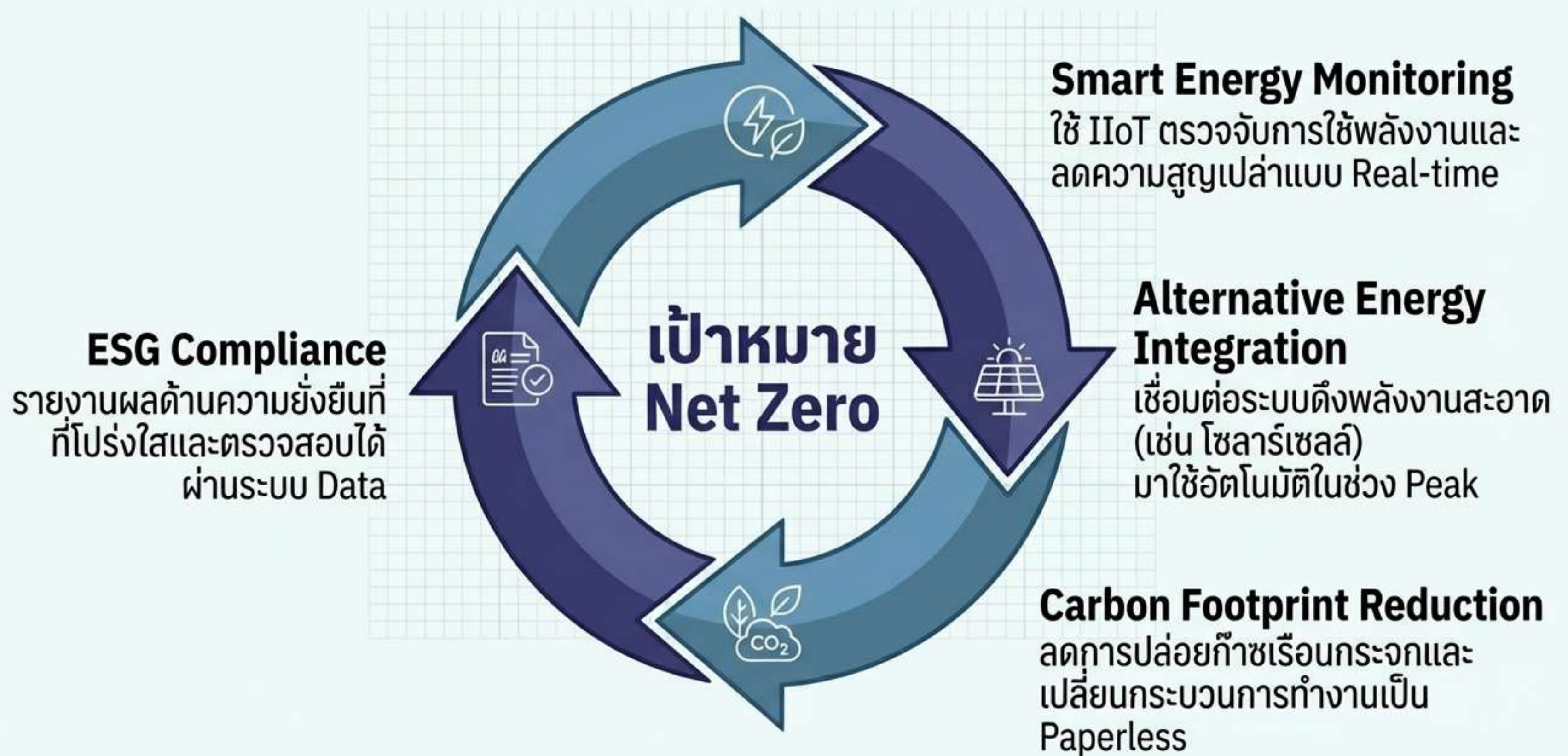
หุ่นยนต์ที่ออกแบบมาเพื่อทำงานเคียงข้างมนุษย์อย่างปลอดภัยด้วยระบบ Physical AI ช่วยแบ่งเบางานที่ทำซ้ำๆ หรืออันตราย



## Digital Twins

การจำลองสถานการณ์ผลิตในโลกเสมือน 100% เพื่อลดความเสี่ยง ทดสอบกระบวนการ และแก้ปัญหาขอขวดก่อนลงมือสร้างจริง

# เทคโนโลยีเพื่อความยั่งยืน (Green Automation & ESG)



# ผู้นำดิจิทัล (Digital Leadership): หัวใจของการเปลี่ยนแปลง

82%

ขององค์กรมองว่าผู้นำ  
ต้องมีทักษะดิจิทัล

แต่มีเพียง **10%** เท่านั้นที่มี  
ความพร้อมจริง (MIT Study)



มีวิสัยทัศน์  
(Visionary Foresight)

บริหารความไม่แน่นอน  
(Managing Uncertainty)

สร้างวัฒนธรรมแห่งนวัตกรรม  
(Innovation Culture)

บริหารเวลาและประสิทธิภาพ  
(Time & Productivity)

เทคโนโลยีเปรียบเสมือนรถยนต์ แต่ภาวะผู้นำคือผู้ขับขี่

# รูปแบบความเป็นผู้นำในการขับเคลื่อนองค์กร (Leadership Matrix)

Transformational (ผู้นำเชิงปฏิรูป)	Transactional (ผู้นำเชิงแลกเปลี่ยน)	Authentic (ผู้นำที่แท้จริง)
<ul style="list-style-type: none"><li>• สร้างวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• เน้นกระบวนการทำงานที่ชัดเจน</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• สร้างความไว้วางใจให้ทีมงาน</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• กระตุ้นให้พนักงานคิดนอกกรอบ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ใช้ระบบให้รางวัลและลงโทษ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ส่งเสริมความร่วมมือและการมีส่วนร่วม</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• นำพาการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างหลัก</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• รักษามาตรฐานการทำงานให้คงที่</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• โปร่งใสและมีความเข้าอกเข้าใจ</li></ul>
<b>เป้าหมาย:</b> ขับเคลื่อนนวัตกรรม	<b>เป้าหมาย:</b> ควบคุมประสิทธิภาพและลดข้อผิดพลาด	<b>เป้าหมาย:</b> สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่ง

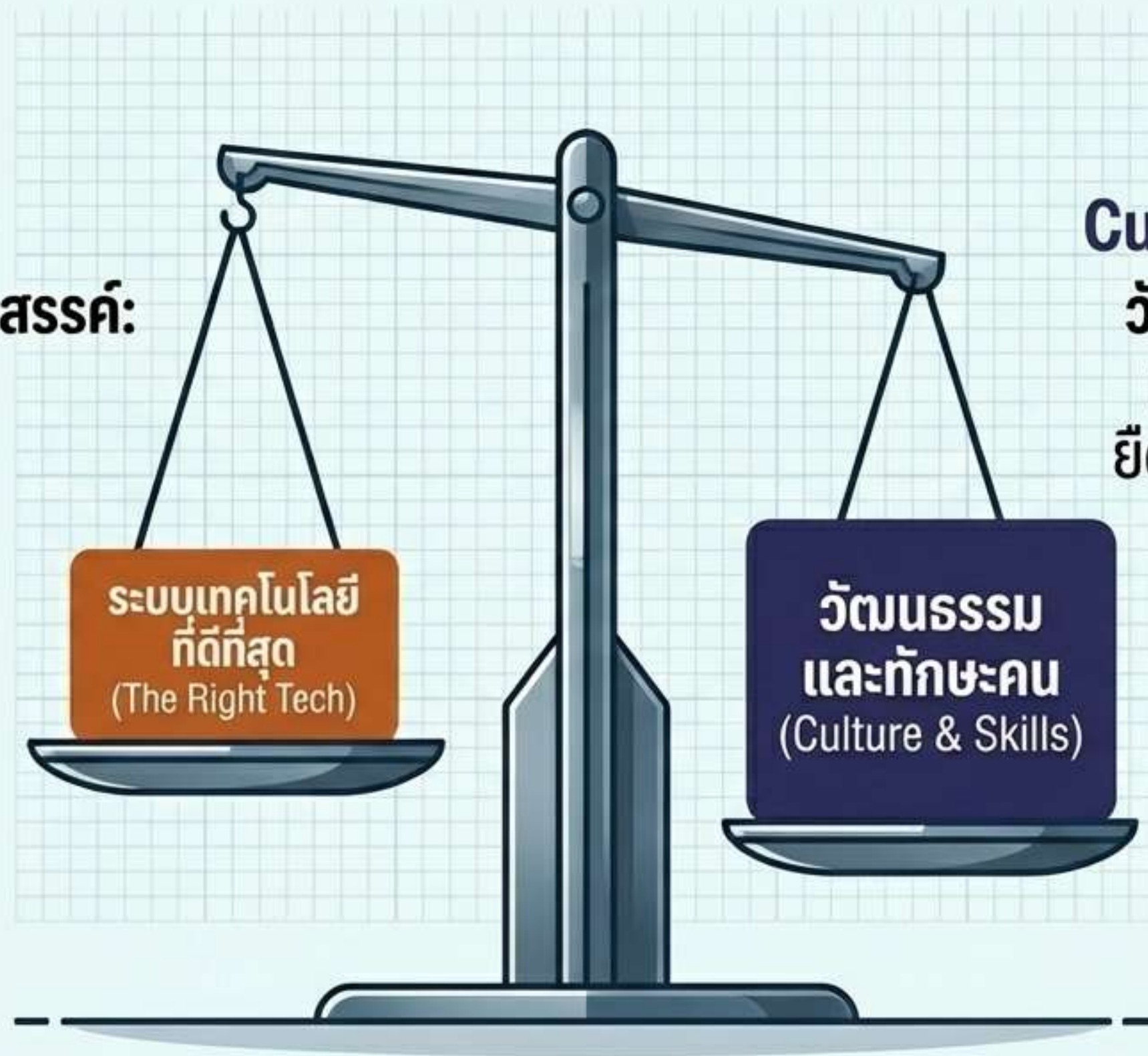
ผู้นำดิจิทัลที่ประสบความสำเร็จต้องดึงจุดเด่นของทั้ง 3 รูปแบบมาใช้อย่างสมดุล

# วัฒนธรรมองค์กร: ตัวแปรที่สำคัญกว่าเทคโนโลยี

## Culture of Creation

วัฒนธรรมแห่งการสร้างสรรค:

กล้าเสี่ยง, ริเริ่มสิ่งใหม่,  
เรียนรู้จากความล้มเหลว  
(Fail Fast)



## Culture of Cooperation

วัฒนธรรมแห่งการร่วมมือ:

ทำงานเป็นทีมข้ามสายงาน,  
ยืดหยุ่น, ลดความเป็นไซโลลง

# จริยธรรมองค์กรและการใช้ AI อย่างรับผิดชอบ

## Data Privacy

การปกป้องข้อมูลส่วนบุคคล  
และบริหารจัดการสิทธิ์ของลูกค้า  
อย่างเคร่งครัด



## Unbiased Algorithms

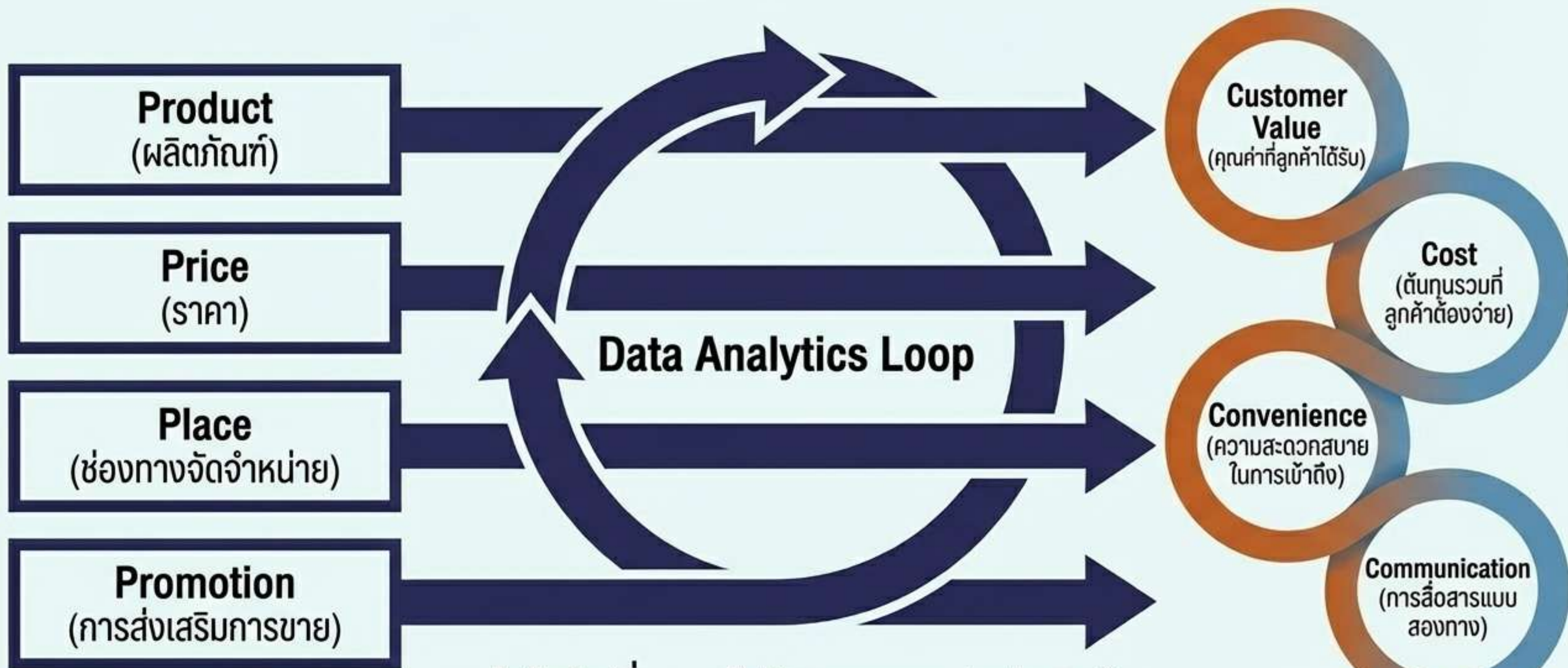
การป้องกันและลดอคติในการ  
ประมวลผลของ AI  
เพื่อความเท่าเทียม

## Explainable AI (XAI)

ระบบ AI ต้องมีความโปร่งใส  
สามารถอธิบายเหตุผลของการ  
ตัดสินใจและตรวจสอบย้อนหลังได้

สอดคล้องกับแนวทางจริยธรรมปัญญาประดิษฐ์ของ UNESCO

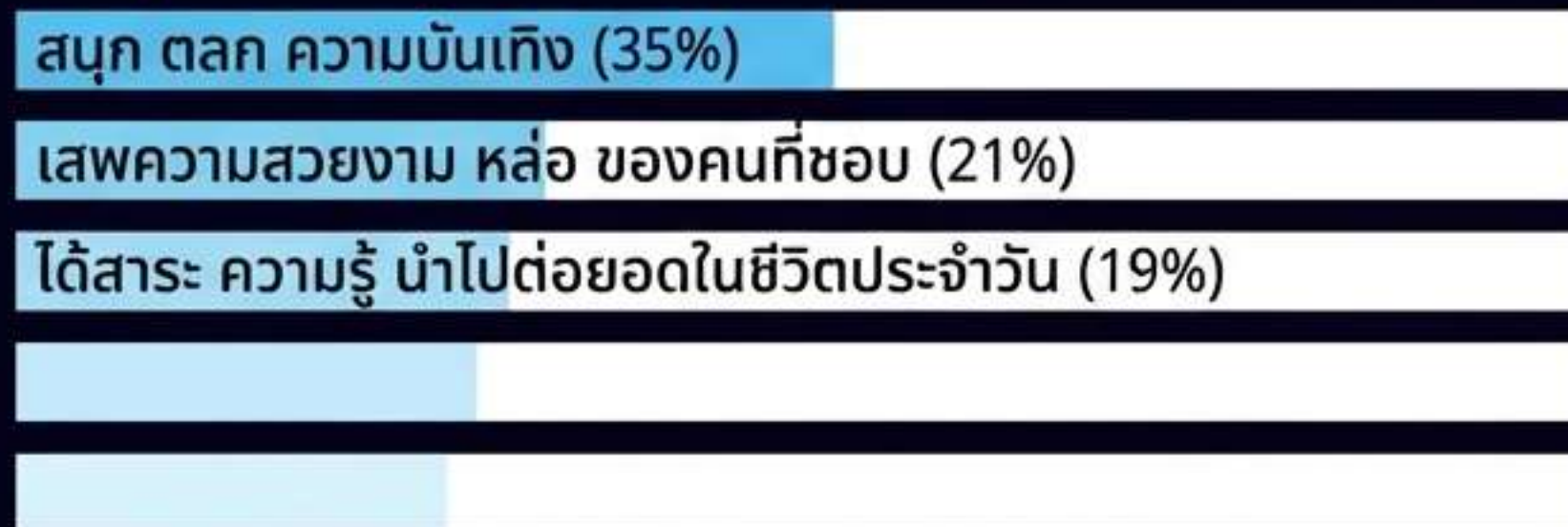
# การตลาดดิจิทัล (MarTech): สู่ยุคยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง



เทคโนโลยีเปลี่ยนจุดโฟกัสจากการผลักดันสินค้า  
ไปสู่การแก้ปัญหาและสร้างประสบการณ์ที่ดีให้ลูกค้า

# จับกระแสผู้บริโภค 2026: Short-Form Video & Creator Economy

## เหตุผลที่ชอบ Short-form



## เหตุผลที่ไม่ชอบ Short-form



Facebook Rising Category				Instagram Rising Category				YouTube Rising Category				TikTok Rising Category			
Category	Engage	Slope	Trendline	Category	Engage	Slope	Trendline	Category	View	Slope	Trendline	Category	View	Slope	Trendline
E-Commerce	244.06M	44.18		Group Artist	237.33M	291.21		Political	831.36M	3.322.22		Family & Senior	0.47bn	7.004.02	
				Knowledge	52.21M	38.27		Health & Wellness	607.74M	1.726.85		Food & Dining	9.60bn	1.981.14	
				Travel	15.67M	30.90		E-Commerce	79.97M	884.73		Beauty & Fashion	10.61bn	1.519.31	

**การตลาดแห่งอนาคตคือ Live Commerce และ Affiliate Marketing ที่ผสมผสานความบันเทิงเข้ากับการสร้างยอดขายแบบเรียลไทม์**

# อุปสรรคของ SMEs ไทยในการก้าวสู่ดิจิทัล

78% ของ SMEs ไทยขาดแคลนงบประมาณในการลงทุนเทคโนโลยี (ข้อมูลจาก สสว.)



# ทลายข้อจำกัด: เครื่องมือดิจิทัลที่เข้าถึงได้สำหรับ SMEs

ปัญหา (Problem)	ทางออก (Solution)
ขาดทีมไอที / เขียนโปรแกรมไม่เป็น	Low-Code / No-Code Platforms (เช่น <b>Airtable, Glide</b> ) ช่วยให้สร้างแอปพลิเคชันและระบบอัตโนมัติได้เองโดยไม่ต้องเขียนโค้ด 
งบประมาณจำกัด ลงทุนซื้อเซิร์ฟเวอร์ไม่ได้	Public Cloud (เช่น <b>AWS, Google Cloud</b> )  เข้าใช้ตามจริง ต้นทุนเริ่มต้นต่ำ มีความยืดหยุ่นสูง และไม่ต้องดูแลรักษาระบบเอง
ข้อมูลลูกค้ากระจัดกระจาย บริการไม่ต่อเนื่อง	Free / Low-cost CRM (เช่น <b>HubSpot</b> )  เพื่อบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า เก็บประวัติการติดต่อ และต่อยอดแคมเปญการตลาด

# กรณีศึกษาความสำเร็จ: การประยุกต์ใช้ระดับองค์กร (Corporate Scale)

## โรงพยาบาลสมิติเวช



**ปัญหา:** ต้องการยกระดับการให้บริการ  
สุขภาพไร้รอยต่อ

**ทางออกดิจิทัล:** เชื่อมต่อเวชระเบียนผู้ป่วย  
(EMR) เข้ากับแอปพลิเคชันระบบ  
Telemedicine

**ผลลัพธ์:** ผู้ป่วยสามารถปรึกษาแพทย์  
ออนไลน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ  
สร้างเครือข่ายบริการสุขภาพระดับภูมิภาค

## MuvMi (มูฟมี)



**ปัญหา:** การเดินทางระยะสั้น (First/Last  
Mile) ในเมืองที่ขาดประสิทธิภาพ

**ทางออกดิจิทัล:** ใช้ Platform แอปพลิเคชัน  
จับคู่ความต้องการเดินทางแบบ Ride-  
sharing ด้วยรถตุ๊กตุ๊กไฟฟ้า

**ผลลัพธ์:** ตอบโจทย์ผู้บริโภคนยุคใหม่  
ลดมลพิษ และขยายพื้นที่ให้บริการ  
ครอบคลุมทั่วกรุงเทพฯ

# กรณีศึกษาความสำเร็จ: แพลตฟอร์มและการขยายสเกล (Platform Scale)



## Wongnai & หมอชนะ

- **บริบท:** ภาวะวิกฤตที่ต้องการการสื่อสารข้อมูลสุขภาพที่รวดเร็ว
- **การปรับตัวแบบ Agile:** Wongnai ใช้ความเชี่ยวชาญด้านแพลตฟอร์มร่วมพัฒนาแอปพลิเคชัน 'หมอชนะ' เพื่อกระจายข้อมูลสุขภาพ
- **ผลลัพธ์:** สะท้อนความยืดหยุ่นขององค์กรเทคโนโลยีในการรับมือกับวิกฤตระดับชาติอย่างทันท่วงที



## Fittr (Fitness App)

- **ปัญหา:** ปริมาณผู้ใช้งานเติบโตอย่างรวดเร็วจนระบบเดิมไม่สามารถรองรับได้
- **ทางออกดิจิทัล:** ย้ายระบบขึ้นสู่ AWS Cloud และใช้ AI วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อจัดโปรแกรมออกกำลังกาย
- **ผลลัพธ์:** สามารถรองรับผู้ใช้งานเพิ่มขึ้น **1,000 เท่า** และลดต้นทุนปฏิบัติการลงถึง **50%**

# 5 เสาหลักสถาปัตยกรรมธุรกิจแห่งอนาคต (The 2026 Digital Blueprint)

ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ยั่งยืน  
(Sustainable Competitive Advantage)

วิสัยทัศน์ผู้นำ  
(Visionary  
Leadership)

โครงสร้าง  
พื้นฐาน  
เทคโนโลยี  
(Tech  
Infrastructure)

การบริหาร  
การเปลี่ยนแปลง  
(Change  
Management)

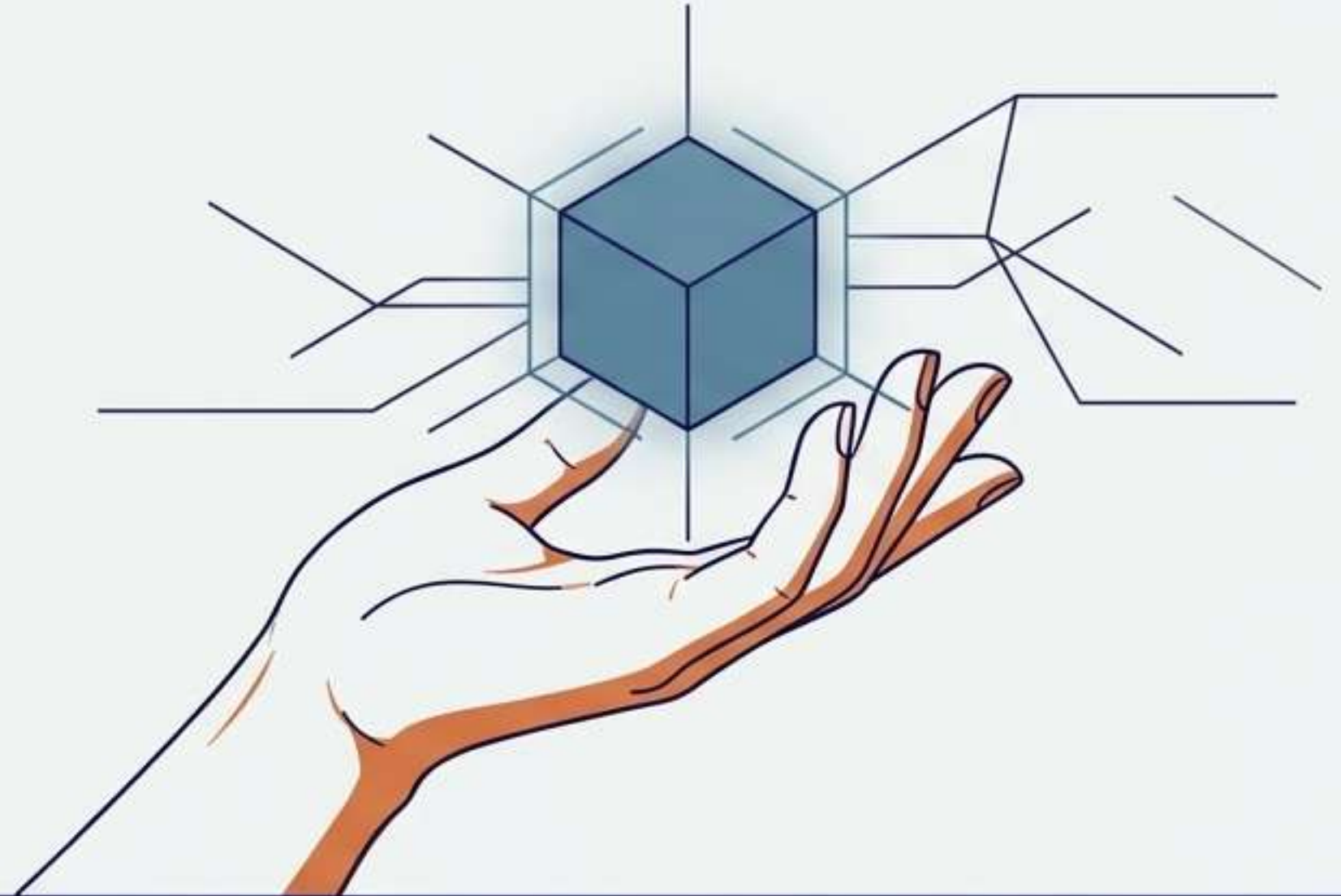
นวัตกรรมและ  
ปัญญาประดิษฐ์  
เชิงจริยธรรม  
(Ethical AI)

เครือข่าย  
พันธมิตร  
เชิงกลยุทธ์  
(Strategic  
Partnerships)

วัฒนธรรมองค์กรแห่งการเรียนรู้ (Digital Culture & Upskilling)

# บทสรุป: ก้าวต่อไปของธุรกิจไทย

- เทคโนโลยีคือเครื่องมือ แต่วิสัยทัศน์ของมนุษย์คือตัวกำหนดความสำเร็จ
- สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่เปิดรับยืดหยุ่น และขับเคลื่อนด้วยจริยธรรม



**Think Big, Start Small, Scale Fast.**  
(คิดให้ใหญ่ เริ่มจากจุดเล็ก ขยายผลให้ไว)