

ใช้ AI โลฟขายของยังงัยให้ปัง กลยุทธ์จาก AnyMind

บริษัทเทคอีคอมเมิร์ซระดับภูมิภาค

วงการ Live Commerce กำลังจะเปลี่ยนไป เมื่อ AI เข้ามามีบทบาทมากขึ้น ล่าสุดคุณ “เอ็กซ์” ศิวตม์ วิลลาส ตักดานนท์ กรรมการผู้จัดการ AnyMind Group ผู้ดูแลกิจการ AnyMind ในไทย ฟิลิปปินส์ และกัมพูชา ได้มาเล่ากลยุทธ์และ Best Practice ของ AI Live Commerce ที่นักการตลาดและคนทำธุรกิจต้องรู้จาก #GlobalStage งาน Asset Wise presents Marketing Ops! Summit 2025 หัวข้อ “ถอดรหัสความสำเร็จของ AI-Powered Live Commerce ทั้งในไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้” เอาไว้อย่างน่าสนใจ

รู้จัก AnyMind AnyMind Group เป็นบริษัทเทคโนโลยีที่ให้บริการแพลตฟอร์มแบบครบวงจรสำหรับธุรกิจอีคอมเมิร์ซและดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง. บริษัทช่วยให้ธุรกิจต่างๆ สามารถจัดการและขยายธุรกิจได้ในหลากหลายด้าน เช่น การจัดการอีคอมเมิร์ซ การตลาดผ่านอินฟลูเอนเซอร์ การจัดการโลจิสติกส์ และการสร้างสรรค์คอนเทนต์ AnyMind Group เปิดบริษัทมาแล้วเกือบ 10 ปี มีออฟฟิศประมาณ 15 ประเทศ มีพนักงานเกือบ 2,000 คนในเอเชียแปซิฟิก ที่สำคัญคือ AnyMind ได้เข้าตลาดหลักทรัพย์ที่กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่นในปี 2023 นับเป็นบริษัท Unicorn เติบโตสูงแห่งหนึ่งในภูมิภาค และที่สำคัญคือเป็นบริษัทที่มีแพลตฟอร์มที่พัฒนาขึ้นเองกว่า 10 แพลตฟอร์มด้วยและหนึ่งในนั้นก็คือการใช้เทคโนโลยี AI มาช่วยโลฟขายของที่ประสบความสำเร็จมาแล้วในหลายประเทศ

เทรนด์ Live Commerce โตไม่หยุด ข้อมูลที่ต้องรู้ก่อนก็คือ “ประเทศไทย” รั้งอันดับ 1 ของโลกสำหรับประเทศที่มีสัดส่วนประชากรซื้อของออนไลน์ต่อสัปดาห์ สัดส่วนสูงถึงเกือบ 70% สิ่งนี้สะท้อนว่าพฤติกรรมผู้บริโภคบ้านเราพร้อมมากสำหรับการช้อปปิ้งออนไลน์ ที่สำคัญ เทรนด์ Live Commerce ทั่วโลกก็โตอย่างต่อเนื่องไม่ต่ำกว่า 30% ทุกปี

และคาดการณ์ว่ามูลค่าจะพุ่งไปมากกว่าไม่ถึง 10,000 ล้านเหรียญเมื่อไม่กี่ปีก่อน ไปถึงกว่า 60,000 ล้านเหรียญสหรัฐในปี 2026 นี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตลาด “เอเชียแปซิฟิก” ที่ครองส่วนแบ่งรายได้ถึง 2 ใน 3 หรือ 66% ของรายได้จากการ Live Commerce ทั่วโลก สำหรับประเทศไทยเอง คาดว่าปีหน้ามูลค่าสินค้าที่ขายได้จาก Live Commerce จะสูงถึง 1,000 ล้านเหรียญสหรัฐ หรือกว่า 30,000 ล้านบาทเลยทีเดียว

เหตุผลที่ Live Commerce สำคัญ และทุกแบรนด์ควรทำก็คือ สามารถทำให้ Conversion Rate สูงกว่า E-commerce ธรรมดา 4-5 เท่า ทำให้การจัดสรรงบประมาณมาลงที่ Live Commerce มีความสำคัญอย่างมากในการเพิ่มยอดขาย Social Commerce มาแรงมาก ในเวลานี้ จากข้อมูลของ Facebook บอกว่าเกือบ 50% ของผู้ซื้อที่มีการซื้อขายผ่าน Facebook Shop ขณะนี้ Gen Z กว่า 60% ค้นหาสินค้าบน Instagram และเกือบ 50% ซื้อของบน TikTok ส่วน YouTube เองก็ร่วมมือกับ Shopee ในการทำ YouTube Shopping Affiliate ให้ผู้ชมซื้อของได้ทันทีแล้ว

AI Live Commerce โอกาสใหม่ที่ไม่ควรมองข้าม คุณเอ็กซ์ เชื่อว่าในปัจจุบันการ Live ขายของพัฒนาไปไกลมากแล้วถึงขั้นมีการนำ AI มาช่วย Live ขายของกันแล้วและ AnyMind ก็ประสบความสำเร็จในการสร้าง AI Live ให้สามารถโลฟได้ 24 ชั่วโมง สามารถช่วยแก้ Pain Point ของการโลฟด้วยมนุษย์ได้นั่นก็คือเรื่องเวลาและความเหน็ดเหนื่อย เพราะข้อดีของ AI Live Commerce ก็คือสามารถ โลฟได้ 24 ชั่วโมง สามารถประมวลผลบทสนทนาในแชท เพื่อวิเคราะห์ความสนใจและ Pain Point ของลูกค้าได้ ช่วยลด Human Error เพราะ AI ถูกสอนมาให้พูดตามสคริปต์ที่แม่นยำ

(ที่มา : MarketingOps!)

บริษัท เซียร์แอสโซซิเอท จำกัด วันที่ 04 กรกฎาคม 2568 เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2568 เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท ด้วยคณะกรรมการของบริษัทได้มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2568 ในวันที่ 14 กรกฎาคม 2568 เวลา 10:30 น. ณ 69 หมู่ 4 ตำบลลำโพ อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี 11110 เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้ 1. รับรองรายงานการประชุมครั้งที่ผ่านมา 2. พิจารณาการอนุมัติการจ่ายเงินปันผลของบริษัท 3. พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี) ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวันเวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบพระคุณยิ่ง ขอแสดงความนับถือ (นาย สราจิต บุญธนาภัทร) กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	บริษัท เดอะเรสเดอรัวองท์ กรุ๊ป จำกัด วันที่ 04 กรกฎาคม 2568 เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 3/2568 เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท ด้วยคณะกรรมการของบริษัทได้มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 3/2568 ในวันที่ 21 กรกฎาคม 2568 เวลา 9:30 น. ณ 2922/296-298 อาคารชาวอิสสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 27 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้ 1. พิจารณาการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลพร้อมสำรองตามกฎหมาย 2. พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี) ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวันเวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบพระคุณยิ่ง ขอแสดงความนับถือ (นางสาว อรุณี สกุลบุญญารักษ์) กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม



แบบ พ.๒

หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียน
ตามพระราชบัญญัติจดทะเบียน พุทธศักราช ๒๕๕๐

เลขทะเบียน ๘๘๘๕๖๒๘๖๐

หนังสือสำคัญนี้ออกให้ไว้เพื่อแสดงว่า บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด โดย นางสาวพรรณ เดชานวัตร์
เลขประจำตัวประชาชน ๓ ๑๐๐๘ ๐๐๖๖๕ ๔๓ ๖ เชื้อชาติ ไทย สัญชาติ ไทย อายุ ๓๕ ปี อาชีพ นักธุรกิจ
ถิ่นที่อยู่บ้านเลขที่ ๔๖๗/๔ หมู่ที่ - ซอย - ถนน บางแวก
แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร
เป็น เจ้าของ หนังสือพิมพ์ชื่อ Prakard365 ประกาศ365

มีวัตถุประสงค์ เพื่อเผยแพร่ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับ ด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจ บัญชี สังคม และลงประกาศ

ภาษาที่หนังสือพิมพ์จะออก ภาษาไทย

ชนิดของหนังสือพิมพ์ที่ออก เป็นแผ่น

ระยะเวลาที่ออกหนังสือพิมพ์ รายวัน

ชื่อสำนักงานของหนังสือพิมพ์ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด

ตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -

ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร

ชื่อสำนักงานของผู้โฆษณา บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด

ตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -

ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร

ชื่อโรงพิมพ์ที่พิมพ์ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด

ตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -

ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร

หนังสือพิมพ์ฉบับนี้

นางสาวพรรณ เดชานวัตร์

เป็นผู้พิมพ์

นางสาวพรรณ เดชานวัตร์

เป็นผู้โฆษณา

นางสาวพรรณ เดชานวัตร์

เป็นบรรณาธิการ

บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด

เป็นเจ้าของกิจการหนังสือพิมพ์

ออกให้ตั้งแต่ วันที่ ๑๒ เดือน พฤษภาคม พุทธศักราช ๒๕๖๐

(ลงชื่อ)

(นางสาวกนกกร ศักดาเดช)

ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดแห่งชาติ

พนักงานเจ้าหน้าที่จดทะเบียนสำหรับจังหวัด กรุงเทพมหานคร

