

ส่ง RFQ ได้เร็วขึ้น โดยยังเทียบคำตอบได้ครบทุกเจ้า

งานหาแหล่ง คัดผู้ขาย และออก-ส่ง RFQ เต็มไปด้วยขั้นตอนซ้ำที่มีกฎขัด — ให้ agent รับช่วงนั้น แล้วเก็บการตัดสินใจผู้ชนะไว้กับคุณ

เล่มทดลองระดับ use case · **RFQ** ในเล่มนี้หมายถึง Request for Quotation — เอกสารขอใบเสนอราคา/ข้อเสนอจากผู้ขาย · ตัวเลข จาก และตัวอย่างทุกจุดเป็นตัวอย่างสมมติเพื่อประกอบคำอธิบาย ไม่ใช่ผลจากลูกค้ารายใด และเล่มนี้ไม่ได้อ้างอิงระเบียบ กฎหมาย ข้อบังคับ หรือหน่วยงานใด ๆ โดยชื่อ — เพราะแต่ละองค์กรกำหนดกติกาภายในของตัวเองต่างกัน

Procurement

บริษัท

เวลาที่หายไปในงาน sourcing ไม่ได้อยู่ที่การตัดสินใจ แต่อยู่ที่การเดินเอกสารให้ครบ

การหาแหล่ง คัดผู้ขาย ออก RFQ แล้วตามคำตอบกลับมา เป็นงานที่ทำซ้ำทุกครั้งที่มีความต้องการจัดซื้อใหม่ — ปริมาณสูง กฎค่อนข้างชัด แต่กระจายอยู่หลายมือหลายไฟล์ นั่นคือจุดที่เวลาหายไปจริง

งานนี้ประกอบด้วยสามช่วงที่กินเวลาซ้ำ ๆ

1 · หาแหล่งและคัดผู้ขาย

รวบรวมความต้องการให้เป็น spec ที่อ่านตรงกัน แล้วไล่หาผู้ขายที่พอจะยื่นได้ — บ่อยครั้งเปิดหลายไฟล์ หลายฐานกว่าจะได้รายชื่อตั้งต้น

2 · ทำและส่ง RFQ

ถือเกมเพลตเดิม แก่รายละเอียดงานที่ละเอียด แล้วส่งที่ละเจ้า — งานเดิมซ้ำทุกครั้ง และแก้ตกหล่นได้ง่ายเมื่อผู้ขายมีหลายราย

3 · ตามและรวมคำตอบ

ทวงรายที่ยังไม่ตอบ แล้วรวมคำตอบที่กลับมาคนละฟอร์แมตเข้าตารางเทียบให้อ่านเทียบกันได้ — เป็นงานจับเรียงที่ใช้เวลาแต่ไม่ใช้การตัดสินใจ

ต้นทุนที่ซ่อนอยู่ — ประเมินเป็นตัวอย่างสมมติ

8–15 ราย

ผู้ขายที่ต้องติดต่อการ sourcing หนึ่งครั้ง เมื่อรวมทั้งค้น คัด และส่ง RFQ

ทำซ้ำทุกครั้ง

ชั้นถือเกมเพลต · เติมรายละเอียด · ส่ง · ทวง เกิดเหมือนกันแทบทุกรอบจัดซื้อ

คนละฟอร์แมต

คำตอบกลับมาเป็น PDF อีเมล ไฟล์แนบปนกัน ต้องมาจับเรียงเข้าตารางเองทุกครั้ง

ตัวเลขข้างบนเป็นตัวอย่างสมมติเพื่อประกอบคำอธิบาย ไม่ใช่ค่าที่วัดจากงานของลูกค้ารายใด — ตัวเลขจริงต่างกันตามองค์กรและควรตรวจสอบขึ้น scoping

ทำไม use case นี้เหมาะกับ agent

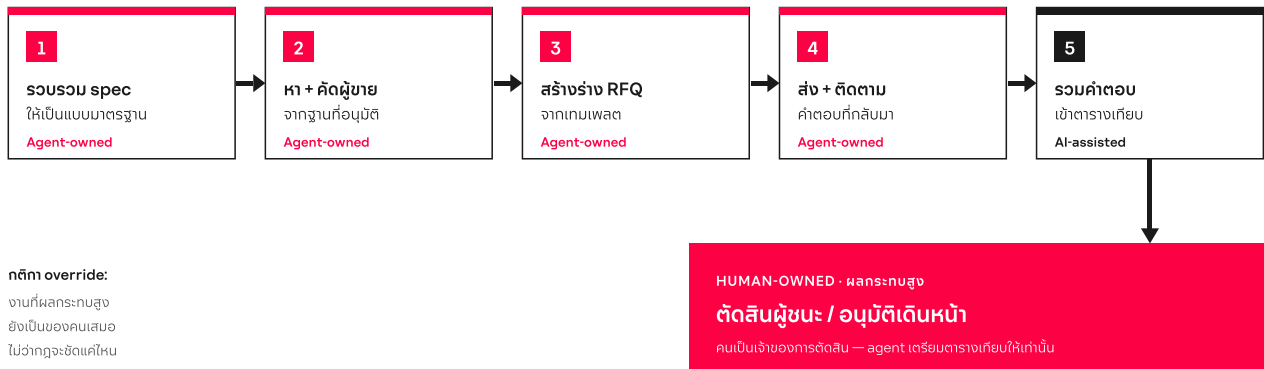
สามช่วงข้างต้นมีลักษณะร่วมกันคือ **ปริมาณสูง ทำซ้ำ และมีกฎที่องค์กรวางไว้ชัด** (ผู้ขายต้องมาจากฐานที่อนุมัติ · RFQ ต้องออกจากเกมเพลตที่ตกลงไว้) งานลักษณะนี้ agent รับช่วงได้ตั้งแต่ต้นจนถึงตารางเทียบ โดยส่งการตัดสินใจผู้ชนะกลับให้คน

กลไก

จาก spec ถึงตารางเทียบ — agent ทำงาน 5 ขั้นตอนแล้วส่งการตัดสินใจกลับให้คุณ

เมื่อความต้องการจัดซื้อเข้ามา agent รับช่วงงานที่ทำซ้ำและมีกฎชัดเจนแต่รวบรวม spec ไปจนรวมคำตอบเข้าตารางเทียบ จุดที่ผลกระทบสูง — การตัดสินใจขั้นและอนุมัติ — ยังเป็นของคนเสมอ

ผังการดำเนินงาน — agent 5 ขั้นตอน · การตัดสินใจ = คน



ผังแสดงกลไก ไม่ใช่ข้อผูกพันด้านบริการ · ขั้นที่ 1–4 agent ปิดเองได้ · ขั้นที่ 5 agent เสนอ คนยืนยัน · การตัดสินใจขั้นและอนุมัติเป็นคน

- 1 รวบรวม spec ให้เป็นแบบมาตรฐาน** — จับความต้องการจากผู้ขอซื้อมาจัดเป็นรูปเดียวกันให้อ่านตรงกัน เพื่อให้ RFQ ทุกฉบับตั้งต้นจากข้อมูลชุดเดียว
 - 2 หาและคิดผู้ขายจากฐานที่องค์กรอนุมัติไว้** — ค้นหาผู้ขายที่ตรงหมวดงานจากฐานที่องค์กรอนุมัติเท่านั้น แล้วตัดรายชื่อที่สถานะใช้งานไม่ได้ออกตามเกณฑ์ที่ตั้งไว้
 - 3 สร้างร่าง RFQ จากเกมเพลตที่อนุมัติ** — เติมรายละเอียดงานลงเกมเพลตมาตรฐาน ได้ร่างที่หน้าตาเหมือนกันทุกฉบับ สดจุดตกหล่นเมื่อผู้ขายมีหลายราย
 - 4 ส่งและติดตามการตอบกลับ** — ส่งตามรายชื่อที่คนยืนยันแล้ว บันทึกว่าใครตอบ ใครยังค้าง และทวงรายชื่อที่เกินกำหนดโดยอัตโนมัติ
 - 5 รวมคำตอบเข้าตารางเทียบ (AI-assisted)** — สกัดคำตอบที่มาจากฟอร์แมตมาเรียงในตารางเทียบมาตรฐาน คนตรวจและยืนยันก่อนใช้ตัดสินใจ
- **ตัดสินใจขั้นและอนุมัติ = ของคน** — agent ไม่เสนอว่าใครควรชนะ ทำได้แค่จัดข้อมูลให้อ่านเทียบง่าย การตัดสินใจและความรับผิดชอบเป็นของคนที่มีอำนาจ

ความเป็นเจ้าของงาน

Task Ownership Map ของ use case นี้

แต่งงาน sourcing + RFQ ออกเป็น task ย่อย แล้วตัดสินทีละช่องด้วยตัวแปรสามตัว — ปริมาณ · ความแปรผัน · ผลกระทบถ้าผิด โดยมีกติกาที่ซับซ้อนหนึ่งข้อที่สำคัญที่สุด

กติกา override — ข้อที่ตัดสินทั้งฝั่ง

ผลกระทบสูง → Human-owned เสมอ ไม่ว่าจะปริมาณสูงหรือกฎขัดแค่ไหน งานที่ผลถ้าผิดสูงต้องมีคนรับผิดชอบ เพราะองค์กรกำหนดให้ต้องมีคนตัดสิน ไม่ใช่เพราะ agent ทำไม่ได้ในทางเทคนิค

งาน (task)	ปริมาณ	แปรผัน	ผลถ้าผิด	คำตัดสิน
A · หาแหล่งและคัดผู้ขาย				
รวบรวมและจัดรูป spec ให้เป็นแบบมาตรฐาน	สูง	ต่ำ	ต่ำ	Agent-owned
ค้นและคัดผู้ขายเบื้องต้นจากฐานที่องค์กรอนุมัติไว้	สูง	ต่ำ	กลาง	Agent-owned
ตรวจสอบว่าผู้ขายที่คัดมายังอยู่ในสถานะใช้งานได้ตามเกณฑ์	สูง	ต่ำ	กลาง	Agent-owned
B · ออกและส่ง RFQ				
สร้างร่าง RFQ จากเทมเพลตที่อนุมัติ เติมรายละเอียดงาน	สูง	ต่ำ	กลาง	Agent-owned
ยืนยันเนื้อหา RFQ ฉบับที่จะส่งจริง	ต่ำ	สูง	สูง	Human-owned
ส่ง RFQ ตามรายชื่อที่ยืนยันแล้ว และทวงรายชื่อที่ยังไม่ตอบ	สูง	ต่ำ	กลาง	Agent-owned
C · รวมคำตอบและตัดสิน				
รวมคำตอบที่มาจากคนละฟอร์แมตเข้าตารางเทียบมาตรฐาน	สูง	สูง	กลาง	AI-assisted
ตรวจสอบคุณสมบัติขั้นต่ำผ่าน/ไม่ผ่านตามเกณฑ์ที่ตั้งไว้	สูง	ต่ำ	สูง	Human-owned
ตัดสินผู้ชนะ / อนุมัติเดินหน้า	ต่ำ	สูง	สูงมาก	Human-owned

สรุปสัดส่วน

Agent-owned 5 งาน · AI-assisted 1 งาน · Human-owned 3 งาน — งานที่ agent ปิดเองเกือบทั้งหมดคืองาน "จัดเตรียมและเดินเอกสาร" ไม่ใช่งาน "ตัดสิน"

เส้นที่ต้องพูดตรง

agent ตรวจสอบได้ว่า "ครบตามเกณฑ์ที่องค์กรวางไว้เองหรือไม่" — **ไม่ได้ตรวจสอบว่า** "ถูกต้องตามกฎหมายหรือไม่" อย่างหลังเป็นความเห็นทางกฎหมาย ซึ่งเป็นงานของคน

ค่าปริมาณ · แปรผัน · ผลถ้าผิด เป็นการประเมินตั้งต้นเพื่อประกอบคำอธิบาย แต่ละองค์กรควรทบทวนตามบริบทของตัวเอง

ก่อนเริ่ม + วัดผล

ก่อนเริ่มต้องมีอะไร และวัดผลด้วยอะไร

use case นี้เริ่มได้เร็วเพราะเดินบนของที่องค์กรมีอยู่แล้ว — แต่สามอย่างนี้ต้องพร้อมและตกลงกันก่อน ไมอย่างนั้น agent จะทำงานบนกติกาที่ไม่ชัด

สามอย่างที่ต้องมีก่อนเริ่ม

01

ฐานผู้ขายที่อนุมัติแล้ว

รายชื่อผู้ขายที่องค์กรรับรอง พร้อมสถานะว่ารายไหนใช้งานได้ — agent คัดผู้ขายจากฐานนี้เท่านั้น ไม่ไปหาจากที่อื่น

02

เกมเพลท RFQ ที่ตกลงไว้

รูปแบบ RFQ มาตรฐานที่อนุมัติแล้ว เพื่อให้ทุกฉบับที่ agent สร้างออกมาหน้าตาเดียวกันและครบหัวข้อที่องค์กรกำหนด

03

เกณฑ์เทียบและคุณสมบัติขั้นต่ำ

เกณฑ์ที่ใช้จัดตารางเทียบและคัดผ่าน/ไม่ผ่าน กำหนดโดยคน — agent จัดข้อมูลตามเกณฑ์นี้ แต่ไม่ต้องเกณฑ์เอง

จุดที่ต้องตกลงก่อน ไม่ใช่ตอนจบ

"หลักฐานที่ยอมรับได้" ของการดำเนินงานแต่ละขั้น และงานไหนที่องค์กรกำหนดให้ต้องเป็นดุลพินิจของคนล้วน ควรตกลงกับผู้รับผิดชอบฝั่งจัดซื้อและผู้ตรวจสอบภายในตั้งแต่ต้น เพื่อให้ audit trail ที่ agent เก็บ ตอบคำถามได้จริงในวันที่มีคนถามย้อนหลัง

วัดผลด้วยอะไร

ตัวชี้วัด	วัดอะไร และทำไมถึงสำคัญ
เวลาตั้งแต่รับความต้องการจนถึง RFQ ครบ	ตัวชี้หลักของ use case — จับเวลาช่วงที่ agent รับช่วง ตั้งแต่ spec เข้าจน RFQ ออกถึงผู้ขายครบทุกราย
สัดส่วน RFQ ที่ออกจากเกมเพลท + ฐานผู้ขายที่อนุมัติ	วัดว่ากระบวนการเดินบนกติกาที่วางไว้จริง ไม่ใช่หลุดออกนอกฐาน — ควรเข้าใกล้ 100%
อัตราการตอบกลับภายในกำหนด	สะท้อนว่าการติดตาม/ทวงอัตราอัตโนมัติได้ผล และคำตอบมาทันใช้เทียบ
สัดส่วนการตัดสินใจที่มี audit trail ครบ	ตามหลักฐานกลับไปได้ครบไหมว่าเลือกจากตารางเวอร์ชันไหน เกณฑ์ข้อไหน ใครยืนยัน — คือเส้นวัดว่า "ใช้ได้จริง"

ตัวเลขเป้าหมายของแต่ละตัวชี้วัดควรตั้งร่วมกันในขั้น scoping ตามบริบทองค์กร · เกณฑ์ที่กล่าวถึงทั้งหมดคือเกณฑ์ที่องค์กรกำหนดเอง ไม่ใช่การอ้างอิงระเบียบหรือกฎหมายใด

ให้ agent เติมนงานที่ทำซ้ำ แล้วเก็บการตัดสินใจไว้กับคน

Sourcing และการออก RFQ คืองานที่ทำซ้ำและมีกฎชัดเจน — เหมาะที่สุดสำหรับให้ agent รับช่วง ตั้งแต่ spec ถึงตารางเทียบ คุณค่าไม่ได้อยู่ที่ให้ agent ตัดสินแทน แต่อยู่ที่ทำให้การตัดสินใจของคนเร็วขึ้นและมีหลักฐานครบ

ขั้นถัดไป — คุณเบื้องต้นแบบยังไม่มีข้อมูลมัด

อยากลองวาง use case นี้กับงานจัดซื้อขององค์กรคุณ หรือดูภาพรวมทั้งซีรีส์ Function Playbooks — ทีม AI Builder ของบริคส์ยินดีคุยเพื่อประเมินความพร้อมร่วมกัน