

prompt ideas.

สำหรับงานบัญชีธุรกิจ · เอาไปปรับต่อได้

พรมณ์ที่คัดลอกไปวางในแชทที่เชื่อม FlowAccount ไปได้เลย แบ่งเป็นสองชุดตามคนใช้ เจ้าของธุรกิจ อ่านตัวเลขการเงินของกิจการตัวเองให้ออกโดยไม่ต้องรอสรุปรายเดือน และ งานบัญชี ตั้งแต่เอกสารเข้าระบบ ตรวจก่อนปิดงวด จนถึงก่อนยื่นภาษี

เชื่อมต่อก่อน

ใช้ได้ทั้ง Claude, ChatGPT และ Grok ตัวอย่างนี้เป็นขั้นตอนบน Claude

- 01 เปิด Claude ไปที่เมนู Connectors แล้วพิมพ์หา FlowAccount ได้เลย
- 02 กดเชื่อมต่อ เข้าสู่ระบบ FlowAccount แล้วเลือกกิจการที่ต้องการให้ AI อ่านข้อมูล

ถ้าหาไม่เจอในรายการ ใส่ URL นี้เอง

<https://mcp.flowaccount.com/mcp>

อ่านวิธีเชื่อมต่อแบบละเอียดบนเว็บ

FlowAccount

flowaccount.com/blog/flowaccount-ai-connector-mcp

มีคู่มือแยกราย AI ให้ด้วย

ในงานนี้ แวะบูธ AI Connector ให้ทีมงานช่วยตั้งค่าให้ได้

หาสัญญาณเตือน

เห็นปัญหาตั้งแต่ยังเป็นแนวโน้ม ก่อนที่มันจะกลายเป็นเรื่องเงินสด

01

ลูกค้ารายไหน จ่ายช้ากว่าปกติ

ดูพฤติกรรมการจ่ายจริงจากใบ
เสร็จ ไม่ใช่จากสถานะเอกสารที่
อาจไม่อัปเดต

ฉันเป็นเจ้าของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] และดูแลตัวเลขของกิจการเองทุกเดือน

วิเคราะห์พฤติกรรมการจ่ายเงินของลูกค้าปีนี้ โดยใช้วิธีจับคู่ใบกำกับภาษีทั้งหมดของปีนี้กับใบเสร็จรับเงินที่ออกจริง (ไม่ใช่ field สถานะใบแจ้งหนี้อย่างเดียว เพราะอาจอัปเดตไม่ตรงกับความจริง) แล้วเทียบวันที่จ่ายจริงจากใบเสร็จ กับวันครบกำหนดชำระของใบกำกับภาษี เพื่อหาว่าลูกค้ารายไหนจ่ายช้ากว่าปกติจริงๆ

ขอให้ทำดังนี้:

- ดึงใบกำกับภาษีทั้งหมดของปีนี้ และใบเสร็จรับเงินทั้งหมดที่ออกจริง จับคู่กันด้วยเลขที่เอกสารอ้างอิง/ชื่อลูกค้า+ยอดเงิน
- คำนวณจำนวนวันจ่ายช้า (วันที่จ่ายจริง - วันครบกำหนด) เฉพาะคู่ที่จับคู่ได้จริง
- หาค่าเฉลี่ยและ median ของพอร์ตทั้งหมด ใช้เป็นเกณฑ์เทียบ (baseline)
- ระบุลูกค้าที่จ่ายช้ากว่า baseline อย่างมีนัยสำคัญ (ไม่ใช่แค่ค่าเฉลี่ยสูง แต่ดูสัดส่วนใบที่จ่ายช้าด้วย เพราะลูกค้าที่มีตัวอย่างเยอะแต่ค่าเฉลี่ยถูกดึงจากใบเดียวไม่ควรถูกมองข้าม)
- แยกลูกค้าที่จ่ายตรงเวลาหรือเร็วกว่าปกติไว้เป็นกลุ่มเทียบ
- เสริมด้วยรายการใบแจ้งหนี้ที่เกินกำหนดแล้วแต่ยังไม่พบใบเสร็จเลย (ยังไม่ได้จ่าย) แยกเป็นสัญญาณอีกชุด
- รายงานข้อจำกัดของข้อมูลที่เจอระหว่างทางด้วย เช่น สถานะเอกสารไม่ตรงกับความความเป็นจริงใบเสร็จที่โยงข้ามปี หรือชื่อลูกค้าที่อาจซ้ำกัน (นิติบุคคลเดียวกันแต่ชื่อในระบบต่างกัน)

อีก 6 เดือนข้างหน้า เงินสดจะถึงมือช่วงไหน

เรียง AR ที่จะเข้าและ AP ที่ต้อง
จ่ายตามเวลา แล้วหาจุดที่เงินสด
ต่ำสุด

ฉันเป็นเจ้าของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] และดูตัวเลขของกิจการเองทุกเดือน

วิเคราะห์ความเสี่ยงกระแสเงินสดถึงมือในอีก 6 เดือนข้างหน้า โดยใช้วิธีคำนวณดังนี้:

- ดึงยอดเงินสด+เงินฝากธนาคารปัจจุบันทั้งหมดเป็นจุดเริ่มต้น (day 0)
- ดึงรายการ AR ค้างรับ และ AP ค้างจ่ายทั้งหมดที่มีอยู่ในระบบ เรียงตามวันครบกำหนดชำระ
- รายการที่เลยกำหนดชำระไปแล้ว (ทั้ง AR และ AP) ให้ถือว่ามีสิทธิ์เข้า/ออกได้ทันทีตั้งแต่วันแรกที่วิเคราะห์ (ไม่ต้องรอถึงวันครบกำหนดเดิมที่ผ่านไปแล้ว) แล้วหักกลับเข้ากับยอดเงินสดตั้งต้นเลย
- ไล่คำนวณยอดเงินสดคงเหลือแบบสะสมทีละวันตลอด 6 เดือน (running balance) โดยบวก AR ที่ครบกำหนด/หัก AP ที่ครบกำหนดในแต่ละวันตามลำดับ
- หาว่าจุดต่ำสุดของกราฟทั้ง 6 เดือนอยู่วันไหน ยอดเท่าไร และต่ำกว่าจุดเริ่มต้น (day 0) เท่าไหร่ — สรุปว่าถือน่ามีนัยสำคัญหรือไม่เมื่อเทียบกับฐานเงินสดที่มี
- ก่อนสรุปผล ให้ตรวจสอบว่ายอด AR/AP มีการกระจุกตัวอยู่ที่ลูกค้า/ผู้จำหน่ายรายเดียวมากผิดปกติหรือไม่ (เช่น สัดส่วนเกิน 50-70% ของยอดรวมมาจากรายเดียว) ถ้าพบ ให้ระบุชื่อ เลขที่เอกสาร และจำนวนวันที่ค้างมา พร้อมเตือนว่าควรยืนยันความถูกต้อง/ความเป็นจริงของยอดนั้นก่อนเชื่อผลสรุป เพราะถ้ายอดนั้นผิดพลาดจะกระทบข้อสรุปทั้งหมด
- สรุปเป็นภาษาที่อ่านง่าย ว่ามีความเสี่ยงเงินสดถึงมือในช่วง 6 เดือนนี้หรือไม่ พร้อมเงื่อนไข/ข้อควรตรวจสอบก่อนเชื่อผลลัพธ์ 100%

เงินสดที่มีอยู่ พอใช้อีกกี่เดือน

cash burn rate จากค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงินจริง พร้อมกรณีที่ไม่มีรายได้เข้ามาเลย

ฉันเป็นเจ้าของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] และดูตัวเลขของกิจการเองทุกเดือน

วิเคราะห์ cash burn rate ของบริษัท โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงินจริง (cash expense) ไม่รวมรวมค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด (non-cash เช่น ค่าเสื่อมราคา) ว่าเงินสดที่มีอยู่ตอนนี้พอใช้ได้ไปอีกกี่เดือน

วิธีคำนวณที่อยากให้ทำ:

- ดึงงบกำไรขาดทุนรายเดือนของปีที่ผ่านมาแล้ว (ไม่ใช่ period แบบ "this year" รวมทั้งปี เพราะอาจมีรายการที่บันทึกล่วงหน้าไปในเดือนที่ยังไม่ถึงปณอยู่ ทำให้ตัวเลขค่าใช้จ่ายเพี้ยน)
- ในแต่ละเดือน ให้แยกค่าใช้จ่ายที่เป็น non-cash ออกมา (เช่น ค่าเสื่อมราคา/ค่าตัดจำหน่าย) แล้วคำนวณ "ค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงิน" = ค่าใช้จ่ายรวม - non-cash
- หาค่าเฉลี่ย (mean) และค่ามัธยฐาน (median) ของค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงินต่อเดือน ทั้งจากฐานทุกเดือนที่มี และฐาน 3 เดือนล่าสุด แล้วบอกด้วยว่าทำไม mean กับ median ต่างกัน (ถ้ามีเดือนที่ผิดปกติดึงค่าเฉลี่ยขึ้น/ลง ให้ระบุว่าเดือนไหน)
- คำนวณ runway = เงินสด+เงินฝากปัจจุบัน ÷ ค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงินเฉลี่ยต่อเดือน แสดงผลทั้ง 3 ฐาน (mean ทั้งหมด, median ทั้งหมด, เฉลี่ย 3 เดือนล่าสุด) ไม่ใช่ตัวเลขเดียว
- นอกจาก runway แบบมองค่าใช้จ่ายอย่างเดียว ให้เสริมมุมมอง net cash flow ด้วย คือเทียบรายได้กับค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงินในแต่ละช่วง (ทั้งเฉลี่ยทั้งหมด กับเฉลี่ย 3 เดือนล่าสุด) เพื่อบอกว่าจริงๆ บริษัท "สร้างเงินสด" หรือ "เผาเงินสดสุทธิ" อยู่ ไม่ใช่ดูแค่ฝั่งรายจ่ายเดียว
- ถ้าพบว่ารายได้หรือค่าใช้จ่ายบางเดือนสูง/ต่ำผิดปกติจนกระทบค่าเฉลี่ยอย่างมีนัยสำคัญ ให้ตั้งข้อสังเกตและแนะนำว่าควรยืนยันกับทีมก่อนว่าเป็นรายการจริงจากการดำเนินงานปกติหรือไม่ (เช่น ยอดยกมาตอนเริ่มใช้ระบบ) เพราะจะเปลี่ยนข้อสรุปทั้งหมด
- สรุปท้ายว่าตัวเลข "กี่เดือน" ที่แม่นยำที่สุดควรใช้ฐานไหน และเตือนว่าตัวเลขนี้อาจเปลี่ยนถ้าแนวโน้มรายได้/ค่าใช้จ่ายเปลี่ยนไปจากที่เห็นในข้อมูลล่าสุด

เพิ่มเติม: ขอดูสถานการณ์แบบสมมติว่าไม่มีรายได้เข้ามาเลย (worst case) โดยดูจากฝั่งค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงินเฉลี่ยอย่างเดียว ไม่ต้องหักรายได้ออกจากสมการ

ขอให้แสดงส่วนนี้เป็นตาราง เปรียบเทียบ runway ฐานค่าเฉลี่ยค่าใช้จ่ายที่ต่างกัน 3 แบบ

- เฉลี่ย (mean) ทุกเดือนที่มีข้อมูล
- median ทุกเดือนที่มีข้อมูล
- เฉลี่ย 3 เดือนล่าสุด

แต่ละแถวของตารางให้มี: ฐานค่าเฉลี่ยที่ใช้ | ค่าใช้จ่ายเป็นตัวเงิน/เดือน | จำนวนเดือนที่ใช้ได้ (runway = เงินสดปัจจุบัน ÷ ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของฐานนั้น) — และแปลงจำนวนเดือนเป็นจำนวนปีกำกับไว้ในวงเล็บด้วย (เช่น "62.1 เดือน (~5.2 ปี)")

ภาษาเหตุ

ตัวเลขที่เปลี่ยนไป มาจากอะไรกันแน่ ไล่ให้ถึงระดับบัญชีย่อยและรายการลูกค้า

04

กำไรปีนี้ต่างจาก ปีก่อนเพราะอะไร

drill-down ถึงระดับบัญชีย่อย
แล้วตัดผลของรายการที่บันทึก
ล่วงหน้าออกด้วยฐาน YTD

ฉันเป็นเจ้าของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] และดูตัวเลขของกิจการเองทุกเดือน

วิเคราะห์แบบ drill-down ว่าอะไรที่ทำให้กำไรสุทธิปีนี้ต่างจากปีก่อน โดยเปรียบเทียบงบกำไรขาดทุนปีนี้กับปีก่อนแบบละเอียดถึงระดับบัญชีย่อย (ไม่ใช่แค่ยอดรวมรายได้/กำไรสุทธิ)

วิธีวิเคราะห์ที่อยากให้เรา:

1. ดึงงบกำไรขาดทุนปีนี้และปีก่อน พร้อมเปรียบเทียบ (compare_previous) เพื่อได้ผลต่างเป็นตัวเลขและเปอร์เซ็นต์ในทุกบัญชีย่อย
2. เรียงบัญชีที่มีผลกระทบต่อกำไรมากที่สุด (ทั้งบวกและลบ) เป็นตาราง แสดง: รหัสบัญชี | ปีก่อน | ปีนี้ | ส่วนเปลี่ยนแปลง (บาทและ%) | ผลต่อกำไร (บวก/ลบ)
3. อย่าสรุปแค่ "รายได้ลดแต่กำไรเพิ่ม" เฉยๆ — ถ้าพบว่ารายได้รวมเปลี่ยนทิศทางตรงข้ามกับกำไร ให้แยกวิเคราะห์รายได้ตามประเภท (เช่น ขายสินค้า vs ให้บริการ) และคำนวณกำไรขั้นต้นแยกตามประเภทรายได้แต่ละปี (รายได้ประเภทนั้น - ต้นทุนของประเภทนั้น) พร้อม margin % และ % การเปลี่ยนแปลงปริมาณขายของแต่ละประเภท เพื่อดูว่าเป็นการเปลี่ยน mix ของรายได้ (structural shift) หรือไม่
4. สรุปเป็นภาษาที่อ่านง่ายว่า "สิ่งที่เกิดขึ้นจริง" คืออะไร ไม่ใช่แค่รายงานตัวเลข
5. ถ้าใช้ข้อมูลเต็มปีปฏิทิน (1 ม.ค.-31 ธ.ค.) ให้เตือนด้วยว่าตัวเลขปีปัจจุบันอาจรวมเอกสารที่บันทึกล่วงหน้าไปถึงสิ้นปี (เช่น ค่าเช่า/ค่าเช่ารถที่ตั้งสัญญาทั้งปี) ทั้งที่ยังไม่ถึงเดือนจริง ให้ระบุว่ามีบัญชีไหนได้รับผลกระทบและประเมินว่ามีความสำคัญพอที่จะเปลี่ยนข้อสรุปหรือไม่

จากนั้น ให้เทียบแบบ apples-to-apples อีกรอบเพื่อตัดผลกระทบจากรายการล่วงหน้าออกทั้งหมด:

6. ดึงงบกำไรขาดทุนรายเดือนของทั้งสองปีเฉพาะช่วงเดือนที่ผ่านไปจริงแล้วเท่านั้น (เช่น ม.ค.-เดือนล่าสุด ของทั้งปีนี้และปีก่อน) แล้วรวมเป็นยอด YTD เอง (ไม่ใช่ period แบบเต็มปีที่มีรายการล่วงหน้าปนอยู่)
7. ทำตารางเปรียบเทียบภาพรวม (รายได้รวม/ค่าใช้จ่ายรวม/กำไรสุทธิ) และตารางเจาะลึกระดับบัญชีย่อยแบบเดียวกับข้อ 2-3 แต่ใช้ตัวเลข YTD แทน รวมถึงคำนวณ margin แยกตามประเภทรายได้จากฐาน YTD ด้วย
8. เทียบผลต่างกำไรที่ได้จาก YTD กับผลต่างกำไรที่คำนวณจากยอดเต็มปีในข้อ 1-5 — ถ้าตัวเลขต่างกันมาก ให้ชี้ให้เห็นว่าช่วงเดือนที่เหลือของปี (ที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงแต่บันทึกล่วงหน้าไปแล้ว) กำลังฉุดภาพรวมเต็มปีลงจากผลงานจริง ณ ตอนนี้อย่างไร
9. ไล่ดูรายเดือนของบัญชีที่มีรายการบันทึกล่วงหน้า (เช่น ค่าเช่า) ว่ามีรูปแบบลงเป็นก้อนแล้วค่อยๆ ลดลงจนเหลือ 0 หรือไม่ — ถ้าเจอ ให้ระบุเป็นสัญญาณของการบันทึกสัญญาทั้งก้อนไว้ล่วงหน้า
10. ถ้าพบเดือนไหนของปีใดปีหนึ่งมีค่าใช้จ่ายบัญชีใดบัญชีหนึ่งสูงผิดปกติกระจุกตัวเดือนเดียว ให้ตั้งข้อสังเกตว่าอาจเป็นรายการจริงหรือการจัดหมวดหมู่คลาดเคลื่อนที่ควรตรวจสอบเพิ่มเติม

ยอดขายที่ลดลง มาจากไหน

แยกให้ชัดว่าเป็นลูกค้าเดิมซื้อน้อยลง ลูกค้าใหม่เข้ามาน้อย ลูกค้าหนีไป หรือแค่จังหวะดีลใหญ่

ฉันเป็นเจ้าของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] และดูตัวเลขของกิจการเองทุกเดือน

วิเคราะห์ว่ายอดขาย/รายได้ที่ลดลงเกิดจากอะไร โดยแยกสาเหตุให้ชัดว่าเป็นเพราะ (ก) ลูกค้าเดิมซื้อน้อยลงในภาพรวม (ข) ลูกค้าใหม่เข้ามาน้อยลง (ค) ลูกค้าหนีไป (churn) หรือ (ง) ปัจจัยอื่นที่ไม่ใช่พฤติกรรมลูกค้า

วิธีวิเคราะห์ที่อยากให้เราทำ:

- ดึงใบกำกับภาษีทั้งหมดของทั้งสองปีในช่วงเดียวกัน (เช่น ม.ค.-ก.ค. ปีนี้ vs ม.ค.-ก.ค. ปีก่อน) แล้วจัดกลุ่มลูกค้าเป็น 3 กลุ่ม: ลูกค้าเดิม (ซื้อทั้งสองปี), ลูกค้าใหม่ (ซื้อเฉพาะปีนี้), ลูกค้าหาย/churn (ซื้อเฉพาะปีก่อน แต่ปีนี้ไม่ซื้อเลย) — ทำตารางสรุปจำนวนราย + รายได้รวมของแต่ละกลุ่ม + ผลต่าง
- ถ้าพบว่าไม่มีลูกค้า churn เลยและมีลูกค้าใหม่เข้ามาต่อเนื่อง แต่รายได้รวมยังลดลง ให้เจาะไปที่กลุ่มลูกค้าเดิมว่ามีรายไหนบ้างที่หดตัวรุนแรงเป็นพิเศษ (ไล่เรียงลูกค้าเดิมตามผลต่างรายได้จากลบมากไปน้อย) และดูว่ามีรายที่โตขึ้นช่วยชดเชยหรือไม่
- สำหรับลูกค้าที่หดตัวแรงที่สุดให้ตรวจสอบว่าเป็นการหดตัวแบบค่อยเป็นค่อยไป หรือเป็นเพราะปีก่อนมีดีลก้อนใหญ่ผิดปกติไม่กี่ใบที่ไม่เกิดซ้ำ — วิธีเช็ค: ดูว่าใบแจ้งหนี้กี่ใบ (เทียบกับใบทั้งหมดของปีนั้น) ที่รวมกันเป็นสัดส่วนส่วนใหญ่ของยอดขาย (เช่น ใบไม่กี่ใบคิดเป็น 60-80%+ ของยอดทั้งปี) ถ้าพบรูปแบบนี้ทั้งสองปี (เพียงแค่คนละดีล) ให้สรุปว่าเป็นเรื่องจังหวะดีลรายครั้ง ไม่ใช่ยอดขายประจำที่หายไปถาวร
- สรุปเป็นภาษาที่อ่านง่ายว่าฐานลูกค้าจริงยังแข็งแรงหรือไม่ (ลูกค้าเดิมยังซื้ออยู่ไหม มีลูกค้าใหม่เข้ามาไหม) แยกจากประเด็นเรื่องขนาดดีลที่ผันผวนไปตามรอบ
- ตรวจสอบความสอดคล้องของข้อมูล: เทียบยอดรวมจากใบกำกับภาษีที่ใช้วิเคราะห์กับยอดรายได้ในงบกำไรขาดทุนช่วงเดียวกัน ถ้าต่างกันมาก ให้เตือนว่าการวิเคราะห์นี้อาจครอบคลุมรายได้ไม่ครบ (มีรายได้ส่วนที่ไม่ผ่านใบกำกับภาษี เช่น ใบเสร็จเงินสดหรือ journal entry อื่น) และควรระบุว่าต่างกันเท่าไร

ช่วยตัดสินใจ

จากข้อมูลที่มีอยู่ ควรลงมือตรงไหนก่อน และทางไหนที่เพดานต่ำเกินกว่าจะพึง

06

ค่าใช้จ่ายก่อน ไหนตัดได้จริง

แยกคงที่/ผันแปร คู่กับตัดได้/ตัด
ไม่ได้ พร้อมลำดับว่าควรแตะ
อะไรก่อน

ฉันเป็นเจ้าของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] และดูแลตัวเลขของกิจการเองทุกเดือน

วิเคราะห์โครงสร้างค่าใช้จ่ายปีนี้จากงบกำไรขาดทุน โดยแบ่งแต่ละบัญชีเป็น 2 มิติ: (1) คงที่ (fixed) หรือ ผันแปร (variable) ตามยอดขาย และ (2) ตัดได้ หรือ ตัดไม่ได้ ในทางปฏิบัติ

วิธีจัดกลุ่มที่อยากให้เรา:

- ดึงงบกำไรขาดทุนปีนี้ระดับบัญชีย่อยทุกรายการ (รวมทั้งบันทึกล่วงหน้าไปถึงสิ้นปีแล้วตามฐานข้อมูลปัจจุบัน)
- จัดกลุ่มบัญชีตามลักษณะทางธุรกิจ ไม่ใช่แค่ดูชื่อบัญชีเฉยๆ เช่น:
 - ต้นทุนขาย → ผันแปร + ตัดไม่ได้ (ผูกกับยอดขายโดยตรง ตัดแล้วเท่ากับเสียรายได้)
 - เงินเดือนพนักงาน → คงที่ + ตัดยากที่สุด (ควรระบุว่าเป็นทางเลือกสุดท้าย ไม่ใช่รายการแรกที่แนะนำให้ตัด)
 - ค่าเช่า/ประกันภัยตามสัญญา → คงที่ + ตัดยาก (มีการผูกพันตามสัญญา อธิบายว่าตัดได้เมื่อไหร่ เช่น ตอนสัญญาครบกำหนด)
 - ค่าเสื่อมราคา → คงที่แต่เป็น non-cash — ระบุชัดว่า "ตัด" ไม่มีความหมายทางกระแสเงินสด ไม่ต้องเอามารวมในแผนลดค่าใช้จ่ายเพื่อประหยัดเงินสด
 - ค่าธรรมเนียม/ภาษีตามกฎหมาย → คงที่ + ตัดไม่ได้แม้จะเป็นก้อนเล็ก
 - สาธารณูปโภค → กึ่งคงที่ + ตัดได้บางส่วนเท่านั้น
 - การตลาด/อีเวนต์/ค่ารับรอง/ค่าเดินทาง/ค่าบริการภายนอก(subscription)/ค่าที่ปรึกษา/ค่าซ่อมบำรุงที่ไม่เร่งด่วน → ผันแปร/discretionary + ตัดได้ง่ายที่สุด
- ทำตารางแยกเฉพาะกลุ่ม "ตัดได้ง่ายที่สุด" แสดง: รหัสบัญชี | ชื่อบัญชี | จำนวนเงิน | เหตุผลที่ตัดได้ พร้อมรวมยอดและคิด % ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด
- สรุปภาพรวมเป็นสัดส่วน % ว่าค่าใช้จ่ายทั้งหมดแบ่งเป็นตัดไม่ได้เท่าไร ตัดยากเท่าไร ไม่ใช่เงินสดเท่าไร และตัดได้จริงเท่าไร
- ถ้าต้องลดค่าใช้จ่ายเกินกว่ารายการ discretionary ที่มีอยู่ ให้เสนอทางเลือกถัดไปเรียงตามผลกระทบต่อการดำเนินงานจากน้อยไปมาก (เช่น ทบทวนสัญญาเช่า/ประกันก่อน แล้วค่อยพิจารณาเรื่องกำลังคนเป็นทางเลือกสุดท้าย)
- ปิดท้ายด้วยข้อเสนอว่าถ้าต้องการรายละเอียดเพิ่มเติมเป็นไฟล์ Excel (จัดกลุ่ม+คำนวณ % อัตโนมัติ) สามารถทำได้

07

อยากได้กำไรเพิ่ม 10% ควรโฟกัสอะไรก่อน

เทียบ 3 ทางเลือกด้วยตัวเลขจริง
ว่าทางไหนเป็นไปได้ ทางไหนต้อง
โศกหลายเท่าตัว

ฉันเป็นเจ้าของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] และดูตัวเลขของกิจการเองทุกเดือน

วิเคราะห์แนวทางเพิ่มกำไร 10%

- คำนวณเป้าหมายก่อน: ตั้งกำไรสุทธิงวดปัจจุบัน (YTD หรือ full-year ตามที่ระบุ) จาก P&L แล้วคำนวณ +10% เป็นตัวเงินบาท (ไม่ใช่แค่ % ลอยๆ) — นี่คือฐานอ้างอิงที่ทุก option ต้องเทียบกลับมา
- วางเป็น "3 ทางเลือกเปรียบเทียบกัน" เสมอ ห้ามตอบทางเดียว:
- เพิ่มรายได้บริการ (service revenue)
- เพิ่มรายได้สินค้า (product revenue)
- ลดต้นทุน/ค่าใช้จ่าย
- สำหรับแต่ละ option ต้องคำนวณ "ขนาดที่ต้องโต" เทียบกับฐานปัจจุบันของ option นั้นเป็น % ไม่ใช่แค่บอกยอดเงิน เช่น ถ้าต้องเพิ่ม 6 ล้าน แต่ product revenue ทั้งปีมีแค่ 2 ล้าน แปลว่าต้องโต 3 เท่า — ต้องชี้ชัดว่า option ไหน "เป็นไปได้จริง" (% growth ที่สมเหตุสมผลเทียบกับฐาน) กับ option ไหน "แทบเป็นไปได้" (ต้องโศกหลายเท่าตัว)
- ต้องดึงข้อมูล/ข้อค้นพบที่เคยวิเคราะห์ไว้ก่อนหน้านี้ในเซชันนี้มาใช้ประกอบการให้เหตุผล ไม่ใช่วิเคราะห์แบบตัดขาดจากบริบทเดิม เช่น:
- ลูกค้าที่กำลังโตเร็ว (relationship ที่ควรขยาย)
- ลูกค้าที่เป็น one-time deal (ควรแปลงเป็น recurring)
- เพดานของการลดต้นทุนที่เคยคำนวณไว้แล้ว (ต้นทุนที่ตัดได้จริงมีเท่าไร เพียงพอต่อเป้าหรือไม่)
- รายการที่จะกระทบตัวเลขในอนาคต เช่น ค่าใช้จ่ายที่บันทึกล่วงหน้าแต่ยังไม่เกิดจ่ายจริง (forward-booked) ที่จะทำให้ full-year ต่างจาก YTD
- สรุปเป็น bottom-line เดียวที่จำง่าย เชื่อมตัวเลขกับ action เช่น "ทุก 1 บาทของรายได้บริการ ≈ กำไร 1 บาท" (ถ้า margin ของ revenue line นั้นสูงมาก/เกือบ 100%)
- ปิดท้ายด้วย action list ที่เรียงตามลำดับความสำคัญ โดยยึดจาก option ที่ "เป็นไปได้จริง" เป็นหลัก และเตือนว่าอย่าใช้ option ที่ "เพดานต่ำ" (เช่น cost-cutting) เป็นกลยุทธ์หลักเพียงอย่างเดียว

เอกสารเข้าระบบ

จากสัญญาและบิลที่อยู่ในมือ ให้กลายเป็นรายการในบัญชีที่ตรวจได้

01

สัญญาเช่าหนึ่งฉบับ ต้องบันทึกอะไรบ้าง

แตกสัญญาเป็นตารางงวดที่ต้อง
จ่ายจริง ไม่ใช่สรุปความสัญญา

ฉันดูแลบัญชีของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] และกำลังจะบันทึกสัญญาเช่าฉบับนี้เข้าระบบ

อ่านสัญญาเช่าที่แนบมา แล้วแปลงเป็นรายการที่ต้องบันทึกในระบบบัญชี

ส่วนที่ทำตายตัว ห้ามเดาเดิมเอง:

- ดึงข้อมูลหลักออกมาก่อน: คู่สัญญา ระยะเวลาเช่า วันเริ่ม วันสิ้นสุด ค่าเช่าต่องวด รอบการจ่ายเงินประกัน และเงื่อนไขการต่อสัญญา ถ้าข้อไหนในสัญญาไม่ได้ระบุ ให้เขียนว่าไม่ระบุ ห้ามเดิมเอง
- ทำตารางงวดที่ต้องจ่ายตลอดอายุสัญญา คอลัมน์: งวดที่ | วันครบกำหนดจ่าย | จำนวนเงินก่อนภาษี | ภาษีหัก ณ ที่จ่ายถ้ามี | จำนวนที่จ่ายจริง

ส่วนที่ต้องให้คนตัดสินใจ ให้เสนอมาเป็นทางเลือกพร้อมเหตุผล อย่าเลือกเอง:

- รายการไหนเป็นค่าใช้จ่ายของงวด รายการไหนเป็นเงินประกันที่ต้องตั้งเป็นสินทรัพย์ และรายการไหนเป็นค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้าที่ต้องทยอยตัด
- เทียบกับข้อมูลใน FlowAccount ว่าค่าเช่าของคู่สัญญารายนี้เคยบันทึกไว้แล้วถึงงวดไหน แล้วบอกว่างวดถัดไปที่ยังไม่ได้บันทึกคืองวดไหน
- ปิดท้ายด้วยข้อจำกัดที่เจอ เช่น ตัวเลขในสัญญาอ่านไม่ชัด มีข้อความขัดกันเอง หรือมีเงื่อนไขที่ต้องให้คนตัดสินใจก่อนบันทึก

ยังไม่ต้องสร้างเอกสารใดๆ ในขั้นนี้

ลงค่าใช้จ่ายงวด นี้จากบิลที่มีอยู่

ให้ AI ร่างเอกสารให้ครบทุกช่อง
แล้วหยุ่ดรอคนตรวจก่อนสร้าง
จริง

ฉันดูแลบัญชีของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] ใช้ FlowAccount อยู่

จากตารางงวดที่เพิ่งทำ ขอให้เตรียมบันทึกค่าใช้จ่ายของงวดที่ถึงกำหนดแล้วแต่ยังไม่ได้บันทึก

ส่วนที่ทำตายตัว:

- เลือกงวดที่จะบันทึกมาหนึ่งงวด บอกด้วยว่าเลือกงวดไหนและเพราะอะไร
- ค้นใน FlowAccount ก่อนว่ามีเอกสารของงวดนี้อยู่แล้วหรือยัง ค้นด้วยชื่อผู้ให้เช่าและช่วงวันที่ถ้าเจอของเดิมให้หยุดแล้วรายงาน อย่าสร้างซ้ำ
- ถ้ายังไม่มี ให้ร่างเอกสารค่าใช้จ่ายให้ครบทุกช่อง: ผู้ให้เช่า วันที่เอกสาร วันครบกำหนด รายละเอียดรายการ จำนวนเงิน ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีหัก ณ ที่จ่าย ผังบัญชีที่จะลง และเลขที่เอกสารอ้างอิงจากสัญญา

ส่วนที่ต้องให้คนตัดสินใจ ถามฉันก่อน อย่าเลือกเอง:

- ผังบัญชีที่จะลง และอัตราภาษีหัก ณ ที่จ่ายที่ใช้ บอกตัวเลือกที่เป็นไปได้พร้อมเหตุผลของแต่ละทาง
- แสดงร่างทั้งหมดให้ฉันอ่านก่อน แล้วหยุ่ดรอคำยืนยันจากฉัน ห้ามสร้างเอกสารเองจนกว่าฉันจะบอกว่าสร้างได้

หมายเหตุที่ต้องจำ: ระบบสร้างเอกสารใหม่ได้ แต่แก้หรือลบของเดิมไม่ได้ ถ้าสร้างผิดต้องไปจัดการใน FlowAccount เอง

ตรวจและปิดงวด

หาจุดที่ตัวเลขไม่เข้าทำตั้งแต่ยังแก้ทัน แล้วปิดงวดด้วยงบที่กระทบยอดได้

03

งบทดลองงวด

นี่ มีอะไรผิดปกติ

หายอดที่อยู่ผิดด้าน บัญชีหักที่ยัง
มียอดค้าง และบัญชีที่ควร
เคลื่อนไหวแต่ไม่ขยับ

มีสเกลตัวอย่าง · [trial-balance-anomaly-finder.skill](#)

ฉันดูแลบัญชีของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] กำลังจะปิดงวด

ตรวจงบทดลองงวดปัจจุบันของกิจการ แล้วบอกว่ามีบัญชีไหนที่ควรสงสัย

ส่วนที่คำนวณตายตัว ทำตามนี้ทุกข้อ:

- ดึงงบทดลองของงวดปัจจุบันก่อน แล้วยืนยันว่ายอดรวมด้านเดบิตเท่ากับด้านเครดิตจริง ถ้าไม่เท่าให้หยุดแล้วรายงานทันที
- ไล่หาบัญชีที่ยอดอยู่ผิดด้านจากธรรมชาติของบัญชีนั่น เช่น เงินฝากธนาคารติดลบ ลูกหนี้ติดลบ เจ้าหน้อยู่ด้านเดบิต ภาษีซื้อภาษีขายอยู่ผิดด้าน เรียงตามจำนวนเงินจากมากไปน้อย
- หาบัญชีหักที่ไม่ควรมียอดค้างข้ามงวด เช่น บัญชีปิดเศษ เงินสดขาดเกิน บัญชีระหว่างทำ และงานระหว่างก่อสร้างที่โอนเข้าสินทรัพย์ไปแล้ว
- หาบัญชีที่ยอดกระโดดผิดปกติเทียบกับงวดก่อน โดยดึงงบกำไรขาดทุนหรืองบแสดงฐานะการเงินของงวดก่อนมาเทียบ ไม่ต้องขอให้งบทดลองย้อนหลัง เพราะเครื่องมือนี้ให้เฉพาะงวดปัจจุบัน
- ตั้งเกณฑ์ที่สำคัญไว้ก่อนเริ่ม แล้วบอกฉันว่าใช้เกณฑ์เท่าไร รายการที่ต่ำกว่าเกณฑ์ให้รวบรวมไว้ท้ายรายงาน อย่าทิ้ง
- ทำตารางสรุป: รหัสบัญชี | ชื่อบัญชี | ยอด | ทำไม่ถึงน่าสงสัย | ต้องไปดูอะไรต่อ แล้วเรียงว่าควรตรวจอะไรก่อนโดยดูจากผลกระทบเป็นตัวเงิน

ส่วนที่ต้องให้คนตัดสินใจ:

- ยอดที่อยู่ผิดด้านอาจเป็นรายการที่ตั้งใจ เช่น รับเงินล่วงหน้าหรือจ่ายเงิน ให้เสนอเป็นข้อสงสัยพร้อมเหตุผล ไม่ใช่ตัดสินว่าผิด
- ปิดท้ายด้วยรายการที่ยังไม่แน่ใจ และบอกว่าต้องใช้ข้อมูลอะไรเพิ่มถึงจะสรุปได้

04

ทำงบกระแสเงินสด ทาง้อมจากงบที่มีอยู่

ส่วนที่คำนวณได้ตายตัวให้ AI ทำ
กรอกเองสี่แถว แล้วส่งออกเป็น
ไฟล์ที่มีสูตรจริง

มีสเกลตัวอย่าง · financial-statement-generator.skill

ฉันดูแลบัญชีของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] อยากได้งบกระแสเงินสดแบบทางอ้อมของงวดนี้

ยืนยันรอบบัญชีกับฉันก่อน แล้วค่อยดึงข้อมูล

ส่วนที่คำนวณตายตัว ทำตามนี้ ห้ามใช้วิจารณญาณ:

- ดึงงบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนของงวดนี้พร้อมคอลัมน์เปรียบเทียบงวดก่อน ถ้าไม่มีคอลัมน์เปรียบเทียบ ให้หยุดแล้วบอกฉัน เพราะส่วนดำเนินงานคำนวณไม่ได้
- ตั้งต้นด้วยกำไรสุทธิของงวด แล้วบวกกลับรายการที่ไม่ใช่เงินสด
- คำนวณการเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียนจากผลต่างของบัญชีหมุนเวียนระหว่างสองงวด
สินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้นคือเงินสดลด หนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้นคือเงินสดเพิ่ม
- ⚠️ ตอนเลือกบัญชีหมุนเวียน ต้องเป็นกลุ่มที่มีคำว่าหมุนเวียน และไม่ใช้กลุ่มไม่หมุนเวียน ถ้าคัดด้วยคำว่าหมุนเวียนเฉยๆ กลุ่มไม่หมุนเวียนจะหลุดเข้ามาด้วย ที่ดินอาคารอุปกรณ์กับเงินกู้ระยะยาวจะไปโผล่ในส่วนดำเนินงานซึ่งที่ต้องอยู่ส่วนลงทุนและจัดหาเงิน
- ปิดท้ายด้วยการกระทบยอด เงินสดต้นงวดบวกกระแสเงินสดสุทธิต้องเท่ากับเงินสดปลายงวดในงบแสดงฐานะการเงิน ถ้าไม่เท่าให้หยุดแล้วรายงานส่วนต่าง อย่าปรับตัวเลขให้ตัวเอง

ส่วนที่ฉันต้องกรอกเอง ให้ทำเป็นช่องว่างไว้แล้วถามฉันทีละข้อ:

- ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายของงวด
- ภาษีเงินได้ที่จ่ายจริง
- เงินสดที่จ่ายซื้อสินทรัพย์ถาวร
- เงินกู้ที่รับมาและที่จ่ายคืน

ส่งงานเป็นไฟล์ตาราง:

- ถามฉันก่อนว่าจะเอาเป็นไฟล์ Excel หรือ Google Sheet แล้วค่อยลงมือทำ อย่าเลือกให้เอง
- ทุกช่องที่เป็นผลการคำนวณ ให้ใส่เป็นสูตรในไฟล์จริง เช่น =B12-B13 หรือ =SUM(B5:B11)
ห้ามพิมพ์ตัวเลขผลลัพธ์ทับสูตร คนเปิดไฟล์ต้องกดดูได้ว่าเลขนี้มาจากการคำนวณอะไร
- แยกช่องข้อมูลตั้งต้นออกจากช่องที่คำนวณ ให้อยู่คนละคอลัมน์หรือคนละชีต พอแก้ค่าตั้งต้นแล้วตัวเลขทั้งไฟล์ต้องไหลตามเอง
- ถ้าบรรทัดไหนอ้างอิงตัวเลขจากบรรทัดอื่นหรือชีตอื่น ให้อ้างเป็นตำแหน่งช่องในสูตรจริง เช่น =B14 หรือ =สมมติฐาน!B3 ห้ามเขียนเป็นข้อความว่ามาจากบรรทัดไหน และห้ามพิมพ์ค่าซ้ำลงไปใหม่ เพราะพอแก้ต้นทาง ปลายทางจะไม่ตาม
- ทุกบรรทัดต้องมีคอลัมน์ที่มา บอกว่าเลขมาจากไหน เช่น ชื่อรายงานกับงวดที่ตั้ง รหัสบัญชี เลขที่เอกสาร หรือเขียนว่ากรอกเอง ถ้าเป็นค่าที่ฉันใส่ให้
- ทำชีตสมมติฐานแยกไว้ พร้อมหมายเหตุว่าถ้าแก้ค่าไหนจะกระทบบรรทัดไหน
- ตั้งชื่อไฟล์ใหม่ชื่อกิจการและงวดที่ทำ

หมายเหตุ: งบที่ได้เป็นฉบับร่างสำหรับตรวจ ยังไม่ใช่งบตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับเต็ม ผู้ทำบัญชีต้องตรวจการจัดประเภทอีกรอบ

ก่อนยื่นภาษี

ไล่เอกสารเข้า และตั้งประมาณการภาษีครึ่งปี ก่อนกดยื่น

05

มีเอกสารเข้าค้างอยู่ ไหม ก่อนยื่นภาษีงวดนี้

จับคู่ด้วยเลขที่ใบกำกับของผู้
จำหน่าย ไม่ใช่ชื่อกับยอดเงิน

มีสกิลตัวอย่าง · [tax-filing-duplicate-checker.skill](#)

ฉันดูแลบัญชีของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] กำลังเตรียมยื่นภาษีของงวดนี้

ก่อนยื่นภาษีของงวดนี้ ช่วยหาว่ามีเอกสารที่บันทึกเข้าหรือไม่

บอกฉันก่อนว่าจะตรวจงวดไหน แล้วค่อยดึงข้อมูล อย่างดึงทั้งปีรวดเดียวเพราะข้อมูลกว้างเกินไปจะ
ดีไหม

ส่วนที่ตรวจตายตัว ใช้กฎจับคู่ตามนี้เท่านั้น:

- ฝั่งขาย ดึงรายการขายของงวดนั้น แล้วหาเลขที่เอกสารที่เข้ากัน และรายการที่ลูกค้าเดียวกัน
ยอดเท่ากัน วันที่ห่างกันไม่เกินสามวัน
- ฝั่งซื้อ ดึงรายการซื้อและค่าใช้จ่ายของงวดนั้น แล้วจับคู่ด้วยเลขที่เอกสารของผู้จำหน่ายเป็น
หลัก ไม่ใช่ชื่อผู้จำหน่ายกับยอดเงิน เพราะผู้จำหน่ายรายเดียวกันมักออกบิลยอดเท่ากันหลายใบ
ในเดือนเดียว
- ใบกำกับภาษีซื้อ ตรวจแยกอีกชั้น โดยจับคู่ด้วยเลขประจำตัวผู้เสียภาษีของผู้จำหน่ายคู่กับเลข
ที่ใบกำกับภาษี ใบเดียวกันที่บันทึกสองครั้งจะทำให้ภาษีซื้อที่ขอคืนเกินจริง และให้ดูใบที่ลงวันที่
ต่างเดือนแต่เป็นใบเดียวกันด้วย
- ฝั่งขาย ตรวจใบกำกับภาษีขายที่ออกซ้ำสำหรับการขายครั้งเดียวกัน เช่น ออกใหม่แทนใบที่
ยกเลิกแต่ใบเดิมยังอยู่ในระบบ
- ฝั่งภาษีหัก ณ ที่จ่าย ตรวจว่ามีหนังสือรับรองซ้ำสำหรับการจ่ายครั้งเดียวกันไหม โดยจับคู่ผู้
จำหน่ายคู่กับเลขอ้างอิงของรายการจ่าย ยึดหลักว่าจ่ายหนึ่งครั้งมีหนังสือรับรองหนึ่งใบ และดู
ข้ามเดือนด้วย เพราะใบที่ออกซ้ำมักไปโผล่เดือนถัดไป
- แยกผลเป็นสามกลุ่ม: ซ้ำแน่นอน (เลขที่เอกสารเดียวกัน) · น่าสงสัย (ยอดและวันที่ใกล้เคียงแต่
เลขต่างกัน) · ไม่ซ้ำแต่ควรดู (ยอดกลมผิดปกติ หรือผู้จำหน่ายที่เพิ่งปรากฏครั้งแรก)
- ทำตาราง: กลุ่ม | ชนิดเอกสาร | เลขที่เอกสาร | ผู้จำหน่ายหรือลูกค้า | วันที่ | ยอด | ภาษี |
เหตุผลที่สงสัย
- สรุปว่าถ้าไม่แก้ จะกระทบยอดภาษีที่ต้องยื่นเท่าไร
- ปิดท้ายด้วยข้อจำกัด เช่น เอกสารที่ไม่มีเลขที่ใบกำกับของผู้จำหน่าย หรือชื่อผู้จำหน่ายที่สะกด
ต่างกันทั้งที่เป็นรายเดียวกัน

ส่วนที่ต้องให้คนตัดสินใจ: จะยกเลิกหรือแก้ใบไหน เป็นการตัดสินใจของผู้ทำบัญชีทุกรายการที่บอก
ว่าซ้ำ ให้เปิดดูใน FlowAccount ยืนยันก่อนลงมือแก้เสมอ

ประมาณการภาษี ประจำปี ภ.ง.ด.51

แยกสูตรที่ตายตัวออกจาก
รายการที่ต้องตัดสินใจ แล้วส่งออก
เป็นไฟล์ที่แก้ไขสมมติฐานได้

ฉันดูแลบัญชีของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] กำลังเตรียมประมาณการภาษีประจำปี ภ.ง.ด.51

ก่อนดึงข้อมูล ถามฉันสามข้อนี้ก่อน ห้ามเดาเอง:

- รอบบัญชีของกิจการคือช่วงไหน
- กิจการเข้าเกณฑ์ SME หรือเป็นอัตราทั่วไป อย่าตั้งค่าให้เป็น SME เอง เพราะชั้นอัตราภาษีต่างกัน และทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วไม่ได้อยู่ในข้อมูล FlowAccount
- ปิดงวดครึ่งปีแรกแล้วหรือยัง ถ้ายังไม่ปิด ให้เตือนว่าตัวเลขอาจยังไม่ครบ

ส่วนที่คำนวณตายตัว ทำตามนี้ ห้ามใช้วิจารณญาณ:

- ดึงผลประกอบการครึ่งปีแรกที่เกิดขึ้นจริงจากงบกำไรขาดทุน แยกเป็นรายได้และค่าใช้จ่ายตามหมวด
- ประมาณการทั้งปีจากฐานครึ่งปีแรก แล้วแสดงสมมติฐานที่ใช้เป็นข้อๆ เช่น ครึ่งปีหลังเท่ากับครึ่งปีแรก หรือปรับตามฤดูกาล ให้ฉันแก้ไขสมมติฐานได้
- กำไรสุทธิทางภาษี เท่ากับ กำไรทางบัญชี บวกรายการบวกกลับ ลบรายการหักออก แสดงเป็นตารางที่ละรายการ
- ภาษีทั้งปี คำนวณตามชั้นอัตราของประเภทกิจการที่ฉันบอก แสดงการคำนวณทีละชั้น
- ภาษีที่ต้องชำระตามแบบ เท่ากับ ครึ่งหนึ่งของภาษีทั้งปีตามประมาณการ ลบเครดิตภาษีหัก ณ ที่จ่ายที่ถูกหักไว้ในครึ่งปีแรก ให้ดึงยอดภาษีถูกหัก ณ ที่จ่ายจากระบบมาแสดงด้วย

ส่วนที่ต้องให้คนตัดสินใจ อย่าตัดสินใจเอง ให้ขึ้นเป็นรายการคำถามถึงฉัน:

- รายการบวกกลับและหักออกทางภาษีแต่ละรายการ ว่าเข้าเงื่อนไขจริงไหม
- สมมติฐานครึ่งปีหลัง โดยเฉพาะถ้ามีรายได้ก้อนใหญ่ที่เกิดขึ้นทีเดียว
- ถ้าประมาณการต่ำกว่าผลจริงมากจนอาจมีเงินเพิ่ม ให้บอกเกณฑ์ที่คุณใช้อ้างอิงและเตือนให้ฉันตรวจกับผู้สอบบัญชีก่อนยื่น อย่าสรุปตัวเลขเงินเพิ่มเอง

ส่งงานเป็นไฟล์ตาราง:

- ถามฉันก่อนว่าจะเอาเป็นไฟล์ Excel หรือ Google Sheet แล้วค่อยลงมือทำ อย่าเลือกให้เอง
- ทุกช่องที่เป็นผลการคำนวณ ให้ใส่เป็นสูตรในไฟล์จริง เช่น =B12-B13 หรือ =SUM(B5:B11) ห้ามพิมพ์ตัวเลขผลลัพธ์ทับสูตร คนเปิดไฟล์ต้องกดดูได้ว่าเลขนี้มาจากการคำนวณอะไร
- แยกช่องข้อมูลตั้งต้นออกจากช่องที่คำนวณ ให้อยู่คนละคอลัมน์หรือคนละชีต พอแก้ค่าตั้งต้นแล้วตัวเลขทั้งไฟล์ต้องไหลตามเอง
- ถ้าบรรทัดไหนอ้างอิงตัวเลขจากบรรทัดอื่นหรือชีตอื่น ให้อ้างอิงตำแหน่งช่องในสูตรจริง เช่น =B14 หรือ =สมมติฐาน!B3 ห้ามเขียนเป็นข้อความว่ามาจากบรรทัดไหน และห้ามพิมพ์ค่าซ้ำลงไปใหม่ เพราะพอแก้ต้นทาง ปลายทางจะไม่ตาม
- ทุกบรรทัดต้องมีคอลัมน์ที่มา บอกว่าเลขมาจากไหน เช่น ชื่อรายงานกับงวดที่ตั้ง รหัสบัญชี เลขที่เอกสาร หรือเขียนว่ากรอกเอง ถ้าเป็นค่าที่ฉันใส่ให้
- ทำชีตสมมติฐานแยกไว้ พร้อมหมายเหตุว่าถ้าแก้ค่าไหนจะกระทบบรรทัดไหน
- ตั้งชื่อไฟล์ใหม่ชื่อกิจการและงวดที่ทำ

ปิดท้ายด้วยรายการข้อมูลที่ยังขาด และผลกระทบถ้าข้อมูลนั้นเปลี่ยน

07

ใบ 50 ทวิ ที่ลูกค้าหัก ไว้ จับคู่กับใบแจ้งหนี้

จับคู่ด้วยวันที่รับชำระ ไม่ใช่วันที่
ออกเอกสาร และมีด้านจำนวน
เงินกำกับ

มีสกลตัวอย่าง · [wht-inv-matchin
g.skill](#)

ฉันดูแลบัญชีของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] มีใบ 50 ทวิ ที่ลูกค้าหักภาษี ณ ที่จ่ายไว้ อยากจับคู่กับ
ใบแจ้งหนี้ของเราเพื่อเคลมเครดิต

ถามฉันก่อน: จะทำวดไหน ใบ 50 ทวิ อยู่ที่ไหน และจะให้ผลลัพธ์ออกที่ไหน

ส่วนที่จับคู่ตายตัว ทำตามนี้ ห้ามใช้วิจารณญาณ:

- ดึงใบแจ้งหนี้ของงวดนั้นทั้งหมดเป็นรายการตั้งต้น เก็บวันที่รับชำระของแต่ละใบไว้ด้วย แล้ว
ระบยอดรวมกับยอดที่ระบบรายงาน ถ้าไม่ตรงให้หยุด อย่าทำต่อ
- อ่านใบ 50 ทวิ ที่ละใบ เก็บ วันที่จ่าย ผู้จ่าย เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 13 หลัก ฐานเงินได้ และ
ยอดภาษีที่หัก ใบไหนอ่านค่าใดค่าหนึ่งไม่ได้ ให้แยกไว้เป็นใบที่ต้องดูด้วยตา อย่าเดา
- 🛑 จับคู่ด้วย วันที่จ่ายบนใบ 50 ทวิ เทียบกับ วันที่รับชำระของใบแจ้งหนี้ ไม่ใช่วันที่ออกใบแจ้ง
หนี้ เพราะเงินเข้าก่อน ใบจะตามมาทีหลัง
- ด้านจำนวนเงิน จับคู่ได้ต่อเมื่อฐานเงินได้บนใบตรงกับฐานของใบแจ้งหนี้ ต่างกันได้ไม่เกิน 1
บาท
- เลือกคู่ที่วันที่ห่างกันน้อยที่สุด ไม่สนว่าใบมาก่อนหรือหลังการรับชำระ
- ใบหนึ่งใบอาจครอบคลุมใบแจ้งหนี้ ถ้าจับคู่แบบหนึ่งต่อหนึ่งไม่ลง ให้ลองผลรวมของหลายใบ
ที่ลูกค้ารายเดียวกัน
- คู่ที่วันห่างกันเกิน 30 วัน ไม่ต้องตัดทิ้ง ให้จับคู่ไว้แล้วติดธงว่าต้องรีวิว
- อัตราภาษีให้อนุมานจากใบ โดยเทียบกับชุดอัตรามาตรฐาน 1 · 1.5 · 2 · 3 · 5 เปอร์เซ็นต์ ห้าม
ตั้งค่าตายตัวว่าเป็น 3 เปอร์เซ็นต์ เพราะมีช่วงที่อัตราถูกปรับ และงานที่จ่ายผ่าน e-withholding
ใช้คนละอัตรา
- ปิดท้ายด้วยสามการระบยอด จำนวนใบที่อ่านเข้ามาเทียบกับที่จับคู่ได้ · ผลรวมภาษีที่จะ
เคลมเทียบกับยอดในบัญชีภาษีถูกหัก ณ ที่จ่าย · และจำนวนใบที่ยังหาคู่ไม่ได้ ถ้าตัวไหนไม่ลง ให้
แสดงส่วนต่างพร้อมรายการ อย่าปรับให้ลงเอง

ส่วนที่ต้องให้คนตัดสินใจ อย่าตัดสินใจเอง:

- ใบที่ติดธงว่าวันห่างเกินเกณฑ์ หรือฐานเงินได้ไม่ลงตัวว่าจะเคลมหรือไม่
- ใบที่ตรงกับรายการที่คืนเงินไปแล้ว ต้องเช็คใบลดหนี้ก่อนว่ายังเคลมได้ไหม
- ลูกค้าที่ซื้อสเกดต่างกันแต่น่าจะเป็นรายเดียวกัน ให้เสนอคู่ที่สงสัยพร้อมเหตุผล

ส่งงานเป็นไฟล์ตาราง:

- ถามฉันก่อนว่าจะเอาเป็นไฟล์ Excel หรือ Google Sheet
- ชิตแรก รายการที่เคลมได้ หนึ่งบรรทัดต่อหนึ่งใบ พร้อมเลขที่ใบ วันที่จ่าย ผู้จ่าย เลขประจำ
ตัวผู้เสียภาษี ฐานเงินได้ อัตรา ภาษีที่หัก และเลขที่ใบแจ้งหนี้ที่จับคู่ได้
- ชิตที่สอง สรุปและการระบยอดสามตัวข้างบน โดยยอดรวมเป็นสูตรที่ชี้ไปที่ชิตแรก ไม่ใช่
ตัวเลขที่พิมพ์ทับ
- ชิตที่สาม ใบที่ยังไม่ได้เคลมพร้อมเหตุผลของแต่ละใบ

08

กระเบื้อง WHT ที่เราหักไว้ ก่อน ยื่น ภ.ง.ด.3 และ 53

สามทางต้องตรงกัน เอกสารใน
ระบบ ยอดในบัญชี และรายการที่
จะยื่น

ฉันดูแลบัญชีของ [ประเภทธุรกิจของคุณ] กำลังจะยื่น ภ.ง.ด.3 และ ภ.ง.ด.53 ของงวดนี้

บอกฉันก่อนว่าจะตรวจงวดไหน แล้วค่อยดึงข้อมูล

ส่วนที่ตรวจตายตัว ต้องกระทบสามทางให้ตรงกัน:

- ทางที่หนึ่ง เอกสารในระบบ ดึงรายการจ่ายเงินของงวดนั้นที่มีการหักภาษี ณ ที่จ่าย พร้อมผู้ถูกหัก ฐานเงินได้ และยอดที่หักไว้
- ทางที่สอง ยอดในบัญชี ดึงยอดคงเหลือบัญชีภาษีหัก ณ ที่จ่ายที่ยังไม่ได้นำส่ง แยกตามแบบที่จะยื่น
- ทางที่สาม รายการที่จะยื่น ถ้าฉันมีไฟล์รายการที่เตรียมยื่นไว้แล้ว ให้เทียบกับสองทางแรก ถ้ายังไม่มี ให้สร้างรายการจากทางที่หนึ่ง
- จับคู่ด้วยชื่ออย่างพร้อมกัน: ชื่อผู้ถูกหัก เลขประจำตัวผู้เสียภาษีของผู้ถูกหัก ฐานเงินได้ และยอดภาษีที่หัก
- 🚫 ผู้ถูกหักที่ไม่มีเลขประจำตัวผู้เสียภาษี ให้แยกออกมาเป็นรายการที่ยื่นไม่ได้ และบอกว่าต้องไปขอข้อมูลจากใคร อย่าจับคู่ด้วยชื่อที่คล้ายกัน
- แยกผลเป็น: ตรงกันทั้งสามทาง · ต่างกัน ระบุว่าทางไหนขาดหรือเกิน · ยื่นไม่ได้เพราะข้อมูลไม่ครบ
- รวมยอดที่จะนำส่งแยกตามแบบ แล้วเทียบกับยอดในบัญชี ถ้าต่างให้แสดงส่วนต่างพร้อมรายการที่ทำให้ต่าง อย่าปรับให้ลงเอง

ส่วนที่ต้องให้คนตัดสินใจ:

- รายการที่ประเภทเงินได้กำกวม ให้เสนอทางเลือกพร้อมเหตุผล อย่าเลือกประเภทให้เอง
- รายการที่ต่างกันเล็กน้อยจากการปัดเศษ ว่าจะปรับที่ฝั่งไหน

ทำตาราง: สถานะ | ผู้ถูกหัก | เลขประจำตัวผู้เสียภาษี | ประเภทเงินได้ | ฐานเงินได้ | ภาษีที่หัก | แบบที่ยื่น | ที่มาของตัวเลข

SKILL FILES

สัปดาห์นี้มีสกิลตัวอย่างให้โหลดไปติดตั้ง

พร้อมตัวข้างบนคัดลอกไปวางได้เลย ส่วนไฟล์ข้างล่างคือสกิลที่ทำงานเดียวกันแบบเต็ม โหลดไปติดตั้งใน Cowork แล้วเรียกใช้ซ้ำได้

ไม่ใช่สกิลทางการที่ FlowAccount แจก เป็นตัวอย่างจากงานจริงที่ถอดข้อมูลกิจการออกแล้ว ตั้งใจให้ดูเป็นแบบ แล้วเอาไปต่อยอดเป็นสกิลของกิจการคุณเอง ทุกผลลัพธ์ต้องให้ผู้ทำบัญชีตรวจสอบก่อนใช้จริง

- 03 งบทดลองงวดนี้ มีอะไรผิดปกติ · [trial-balance-anomaly-finder.skill](#)
- 04 ทำงบกระแสเงินสดทางอ้อม · [financial-statement-generator.skill](#)
- 05 มีเอกสารซ้ำค้างอยู่ไหม · [tax-filing-duplicate-checker.skill](#)
- 07 ใบ 50 ทวิ จับคู่กับใบแจ้งหนี้ · [wht-inv-matching.skill](#)

ชุด 01 02 06 และ 08 ยังไม่มีไฟล์ ใช้พรอมต์คัดลอกไปก่อน

ใช้ให้ได้ผล

แยกส่วนที่คำนวณตายตัว

ออกจากส่วนที่ต้องตัดสินใจ

พรมต์ชุดงานบัญชีเขียนหัวข้อกำกับไว้ว่าท่อนไหนให้ทำตามสูตรตรงๆ ห้ามใช้วิจารณญาณ และท่อนไหนต้องหยุดถามคนก่อน เพราะงานที่ตัดสินใจไปแล้ว เช่น การจัดประเภทบัญชีหรือรายการปรับปรุงทางภาษี ไม่ควรปล่อยให้ AI เลือกเอง

ถามต่อในบทสนทนาเดิม

ชุดที่ 07 ออกแบบให้หยาบผลวิเคราะห์ก่อนหน้ามาใช้ ถ้าเปิดแชทใหม่ทุกครั้ง จะเสียบริบทที่ทำให้คำตอบคมขึ้น

อ่านข้อจำกัดที่ AI รายงานกลับมา

หลายพรมต์สั่งให้ระบุจุดที่ข้อมูลไม่สมบูรณ์ไว้แล้ว เช่น ชื่อลูกค้าซ้ำ หรือรายการที่บันทึกลวงหน้า อ่านส่วนนั้นก่อนเชื่อข้อสรุป

พรมต์ยาวเพราะบอกวิธีคำนวณ

ไม่ได้ถามแค่ผลลัพธ์ แต่กำหนดวิธีคิดให้ด้วย คัดลอกไปทั้งก้อน แล้วปรับช่วงเวลาหรือชื่อบัญชีให้ตรงกับกิจการของคุณ

คำตอบดีเท่าข้อมูลที่บันทึกไว้

ถ้าเอกสารยังบันทึกไม่ครบ หรือสถานะเอกสารไม่ตรงกับความจริง ผลวิเคราะห์จะเียนตาม ตรวจสอบตัวเลขก่อนใช้ตัดสินใจทุกครั้ง