

เลิกสร้าง Persona ที่ไม่มีใครใช้ แล้วหันมาเข้าใจ

“ช่วงเวลาตัดสินใจ” ของลูกค้าแทน

หลายองค์กรยังคงใช้ Persona เป็นเครื่องมือสำคัญในการวางแผนสื่อสารกับลูกค้า หลายครั้งมักเห็นเอกสารที่เต็มไปด้วยรายละเอียดเช่น ชื่อ อายุ อาชีพ Lifestyle งานอดิเรก หรือพฤติกรรมการใช้สื่อของกลุ่มเป้าหมาย ตัวอย่างเช่น “คุณหนึ่ง อายุ 32 ปี เป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาด ชอบเล่นโยคะ อ่านบทความธุรกิจ และติดตามเทรนด์การตลาดอยู่เสมอ” ฟังดูละเอียดและเป็นระบบ แต่คำถามสำคัญคือข้อมูลเหล่านี้ช่วยให้ทีมสร้างแคมเปญที่มีประสิทธิภาพขึ้นจริงหรือไม่ หลายครั้งคำตอบคือ “ไม่มากนัก” ปัญหาของ Persona คือบอกว่าเขาเป็นใคร แต่ไม่ได้บอกว่าเขาตัดสินใจอย่างไร Persona แบบดั้งเดิมมักเน้นการอธิบายตัวตนของลูกค้า แต่สิ่งที่นักการตลาดต้องการจริง ๆ คือความเข้าใจว่าลูกค้าคิดอะไรอยู่ในช่วงเวลาก่อนจะตัดสินใจซื้อ สมัคร หรือดำเนินการบางอย่าง การรู้ว่าลูกค้าอายุเท่าไร ทำงานอะไร หรือมีงานอดิเรกแบบไหน อาจช่วยให้เห็นภาพกว้างของกลุ่มเป้าหมาย แต่ไม่ได้อธิบายว่าเหตุใดคนคนหนึ่งจึงเลือกกดโฆษณา ขณะที่อีกคนเลื่อนผ่านไป ที่สำคัญ ข้อมูลเหล่านี้ไม่ได้ช่วยตอบคำถามว่า ลูกค้าต้องการเห็นอะไร จึงจะเกิดความเชื่อมั่นใน Brand มากพอที่จะตัดสินใจ ความสำเร็จของ Campaign ไม่ได้เกิดจากข้อมูล Demographic เพียงอย่างเดียว แต่เกิดจากความเข้าใจ “จิตวิทยาในการตัดสินใจ” ของผู้บริโภคในแต่ละช่วงเวลา แนวคิดที่มีประสิทธิภาพมากกว่าคือการวิเคราะห์สิ่งที่เรียกว่า Decision State หรือ “สถานะการตัดสินใจ” Decision State คือการทำความเข้าใจว่า ณ เวลานั้น ลูกค้ารู้อะไรอยู่แล้ว สงสัยอะไรอยู่ และต้องการอะไรเพิ่มเติมก่อนจะตัดสินใจ แทนที่จะเขียนว่า “ผู้จัดการฝ่ายการตลาด อายุ 32 ปี” นักการตลาดอาจเขียนว่า “ลูกค้ารู้แล้วว่าระบบติดตามข้อมูลการตลาดของตนมีปัญหา แต่ยังไม่แน่ใจว่าปัญหาเกิดจากจุดใด

และต้องการเห็นผลลัพธ์ที่ชัดเจนก่อนเสนอให้ผู้บริหารอนุมัติงบประมาณ” เพียงเท่านั้น ทีมการตลาดก็สามารถรู้ได้ทันทีว่าควรสื่อสารเรื่องอะไร ควรตอบข้อกังวลจุดไหน และควรวาง Call to Action อย่างไร สิ่งสำคัญคือ แนวคิดนี้สามารถใช้ได้กับลูกค้าหลากหลายกลุ่มไม่ว่าพวกเขาจะอายุ 28 ปีหรือ 45 ปี เพราะสิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจคือ “บริบท” ไม่ใช่แค่ “ข้อมูลส่วนบุคคล”

เมื่อเข้าใจ Decision State การทำการตลาดจะเจ็บคขึ้น การเปลี่ยนมุมมองจาก Persona มาเป็น Decision State ส่งผลต่อการทำงานในหลายด้าน

1. การเขียนบริบทชัดเจนขึ้น : แทนที่จะส่งเอกสาร Persona หลายหน้าให้ทีมครีเอทีฟอ่าน นักการตลาดสามารถสรุปได้สั้น ๆ ว่าลูกค้ารู้อะไรอยู่แล้ว และยังไม่มั่นใจเรื่องอะไร ข้อมูลเพียงสองประโยคนี้นี้ก็มีประโยชน์มากกว่ารายละเอียดเชิงประชากรศาสตร์จำนวนมาก
2. การยิงโฆษณาแม่นยำขึ้น : การกำหนดกลุ่มเป้าหมายตามอายุ เพศ หรืออาชีพ เป็นเพียงการคาดเดาความสนใจของลูกค้าแต่การคิดแบบ Decision State จะมองหาสัญญาณพฤติกรรมจริง เช่น ลูกค้าเคยค้นหาคำอะไร เคย Download เอกสารประเภทใด
3. การวัดผลมีความหมายมากขึ้น : เมื่อรู้ว่าลูกค้ากำลังติดอยู่กับข้อสงสัยใด นักการตลาดสามารถออกแบบคอนเทนต์เพื่อคลายข้อสงสัยนั้นโดยตรง จากนั้นจึงวัดผลได้ว่า Content สามารถเปลี่ยนความกังวลให้กลายเป็นความเชื่อมั่นได้หรือไม่ แทนที่จะวัดเพียงยอด Impression หรือ Reach ที่อาจไม่ได้สะท้อนคุณภาพของการสื่อสาร

(ที่มา : MarketingOops!)

บริษัท สยามพาร์ควิลล่า จำกัด วันที่ 18 สิงหาคม 2569 เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2569 เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท สยามพาร์ควิลล่า จำกัด ด้วยคณะกรรมการของบริษัทได้มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2569 ในวันที่ 31 สิงหาคม 2569 เวลา 10:00 น. ณ ห้องประชุม โรงแรมเอสซี พาร์ค 474 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้ วาระที่ 1: เรื่องที่ประธานแจ้งให้ที่ประชุมทราบ วาระที่ 2: รับรองมติการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 และวิสามัญ ครั้งที่ 1/2569 วาระที่ 3: พิจารณาแต่งตั้งกรรมการใหม่แทนตำแหน่งกรรมการที่เสียชีวิต วาระที่ 4: พิจารณารับรองงบการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 วาระที่ 5: พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและผู้ทำบัญชีประจำปี 2569 วาระที่ 6: พิจารณาเปลี่ยนแปลงกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท และผู้มีอำนาจลงนามสั่งจ่ายบัญชีธนาคารของบริษัท วาระที่ 7: พิจารณานุมัติค่าตอบแทนกรรมการบริษัท วาระที่ 8: พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี) ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวันเวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบพระคุณยิ่ง ขอแสดงความนับถือ (นาย สุวัตรชัย พิพัฒน์พวงทอง) กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	บริษัท 9 กระโดด จำกัด วันที่ 18 สิงหาคม 2569 เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท ด้วยคณะกรรมการของบริษัทได้มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ในวันที่ 02 กันยายน 2569 เวลา 8:30 น. ณ 59/23 หมู่บ้าน เอเวอร์ริสต์ สุขสวัสดิ์ 30 (2) ถนน- แขวงบางปะกอก เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพมหานคร เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้ 1. พิจารณาลงมติพิเศษเรื่องการเลิกบริษัท 2. พิจารณาแต่งตั้งผู้ชำระบัญชี 3. พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชี (ถ้ามี) 4. พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี) ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวันเวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบพระคุณยิ่ง ขอแสดงความนับถือ (นางสาวมณฑนากร สุนทรยาตร์และนายศิวกร ชื่นพาณิชย์กุล) กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

ที่ STD-CS 2026/008

วันที่ 18 สิงหาคม 2569

เรื่อง ขอลงทะเบียนสิทธิบัตรของ บริษัท ซี.ที. จำกัด
เรื่อง พันธุ์พืช
บริษัท ซี.ที. จำกัด
สิ่งที่ส่งมาด้วย หนังสือขอขึ้นทะเบียน

คณะกรรมการของ บริษัท ซี.ที. จำกัด (มหาชน) ได้มีมติเห็นชอบให้ยื่นขอจดทะเบียนสิทธิบัตรของ บริษัท ซี.ที. จำกัด ที่ 1/2569 ในชั้นที่ 2 ปีงบประมาณ 2569 เวลา 09.30 น. หรือประมาณ 15.15 น. เลขที่ 1818 ถนนเพชรบุรี แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร โดยมีรายละเอียดการจดทะเบียนดังนี้
วาระที่ 1 พิจารณารายงานผลการดำเนินงานของบริษัท ประจำปี 2569
วาระที่ 2 พิจารณาอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
วาระที่ 3 พิจารณาอนุมัติการแก้ไขข้อผิดพลาดในการยื่นขอจดทะเบียนของบริษัท
วาระที่ 4 พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

คณะกรรมการของ บริษัท ซี.ที. จำกัด เห็นชอบให้ยื่นขอจดทะเบียนสิทธิบัตรของ บริษัท ซี.ที. จำกัด ที่ 1/2569 ตามวัน เวลา และสถานที่ข้างต้น ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สะดวกเข้าร่วมประชุมดังกล่าวด้วยตนเอง ท่านสามารถมอบอำนาจให้บุคคลอื่นร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนแทนได้ โดยบริษัทฯ ได้แนบหนังสือมอบอำนาจแบบ ก. มาพร้อมกับหนังสือฉบับนี้ โปรดดูตามสิ่งที่ส่งมาด้วย

ขอแสดงความนับถือ
บริษัท ซี.ที. จำกัด


(นายสุวิทย์ เจริญสิน)
ประธานกรรมการ



ឆ្នាំ ៧៩២

หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนการพิมพ์
ตามพระราชบัญญัติจดทะเบียนการพิมพ์ พุทธศักราช ๒๔๕๐

เลขทะเบียน ๙๙๙ ๙๙๙ ๙๙๙๐

หนังสือสำคัญนี้ออกให้ไว้เพื่อแสดงว่า บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด โดยนางสาววรรณ เดชานันต์
เลขประจำตัวประชาชน ๓๑๐๘ ๐๐๖๖๔ ๔๓๖ 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

วัตถุประสงค์ เพื่อเผยแพร่ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับ ด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจ บัญชี สังคม และลงประกาศ

ภาษาที่หนังสือพิมพ์จะออก_____ภาษาไทย

ชนิดของหนังสือพิมพ์ที่ออก _____ เป็นแผ่น

ระยะเวลาที่ออกหนังสือพิมพ์ _____ รายวัน

ชื่อสำนักงานของหนังสือพิมพ์ _____ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด

ตั้งอยู่ ณ ที่ _____ - เลขที่ _____ ต. _____ / อ. _____ พ.ที่ _____ - ขอบ _____ -

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

ชื่อสำนักงานของผัโษณา _____ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด

ตั้งอยู่ ณ ที่ _____ เลขที่ _____ เขต/ด _____ หมู่ที่ _____ - _____ ซอย _____ - _____

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

ชื่อโรงพิมพ์ที่พิมพ์ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด

ตั้งอยู่ ณ ที่ _____ เลขที่ _____ หมู่ที่ _____ - _____ ซอย _____ - _____

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

นางสาววรรณพร เตชะแก้ว	เป็นผู้พิมพ์
นางสาววรรณพร เตชะแก้ว	เป็นผู้โฆษณา
นางสาววรรณพร เตชะแก้ว	เป็นบรรณาธิการ
บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด	เป็นเจ้าของกิจการหนังสือพิมพ์

ออกให้ตั้งแต่ วันที่ ๑๖ เดือน พฤษภาคม พุทธศักราช ๒๕๖๐
(ลงชื่อ) 

(นางสาวกนกอร ศักดาเดช)

ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดแห่งชาติ

พนักงานเจ้าหน้าที่จัดแจ้งการพิมพ์สำหรับจังหวัด กรุงเทพมหานคร

