

ทำไมคนถึงไม่ค่อยซื้อจากคุณ และนั่นอาจเป็นเรื่องปกติกว่าที่คิด

หลายแบรนด์รู้สึกเหมือนกำลังพูดอยู่คนเดียว โดยเฉพาะเวลาส่งอีเมลหรือทำ content อย่างสม่ำเสมอ แต่ยอดขายกลับไม่มี คนเปิดอีเมลกันมากมาย มีคนกดอ่าน มีคนกด Click แต่สุดท้ายไม่มีใครซื้ออะไรเลย จนหลายคนเริ่มตั้งคำถามว่า “ลูกค้าไม่สนใจแล้วหรือเปล่า” หรือ “ขายไม่เก่งพอไหม” ความจริงคือ ปัญหาอาจไม่ได้อยู่ที่แบรนด์ แต่เกิดจาก “ความคาดหวัง” ที่ผิดเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในโลกของการตลาดปัจจุบัน คนส่วนใหญ่ที่ติดตามแบรนด์ ไม่ได้พร้อมซื้อทันที และนั่นคือเรื่องปกติอย่างมาก โดยเฉพาะธุรกิจที่สร้างฐานลูกค้าผ่าน Content อีเมล หรือ Social Media ผู้ติดตามจำนวนมากอาจใช้เวลาหลายเดือน หรือเป็นปี ก่อนตัดสินใจซื้อครั้งแรก หลายคนคิดว่าถ้ามีผู้ติดตาม 1,000 คน ก็น่าจะขายได้เยอะ แต่ในความเป็นจริงต่อให้มีอัตราการเปิดอีเมลสูงถึง 40-50% คนที่ซื้อจริงอาจมีเพียง 3-5% เท่านั้น ซึ่งถือว่าอยู่ในเกณฑ์ปกติของธุรกิจขนาดเล็กและธุรกิจส่วนตัว สิ่งสำคัญคือ การมีคนที่ “ยังอยู่กับแบรนด์” มีค่ามากกว่าการปิดการขายในทันที หน้าที่ของ content หรืออีเมล ไม่ใช่การทำให้ทุกคนรีบควักเงิน แต่คือการทำให้แบรนด์ยังอยู่ในความทรงจำของลูกค้า ทำให้ลูกค้ารู้สึกคุ้นเคย เชื่อใจ และลดความกังวลก่อนตัดสินใจซื้อ เมื่อถึงเวลาที่ลูกค้าพร้อมจริง ๆ แบรนด์ที่อยู่ในหัวของเขาก่อน มักเป็นแบรนด์ที่ชนะเสมอ หลายธุรกิจพลาดตรงที่พยายามเปลี่ยนทุกคนให้เป็นลูกค้าภายใน 30 วัน จนสุดท้ายทั้งทีมและเจ้าของธุรกิจเริ่มหมดแรง เพราะรู้สึกว่าการทำอะไรก็ไม่เห็นผล แต่ในความจริง คนในฐานะผู้ติดตามของคุณไม่ได้เหมือนกันทั้งหมด กลุ่มแรกคือคนที่ติดตามเงียบ ๆ พวกเขาอาจเปิดอ่านบ้าง ไม่กดไลก์ ไม่ตอบ ไม่ซื้อ แต่ไม่ได้แปลว่าไม่มีคุณค่า บางคนใช้เวลานานมากกว่าจะเริ่มสนใจสินค้า และบางคนอาจกลายเป็นคนที่บอกต่อแบรนด์ให้คนอื่นโดยที่เจ้าของแบรนด์ไม่เคยรู้เลยด้วยซ้ำ กลุ่มต่อมาคือคนที่ชอบเรียนรู้

พวกเขาอ่านแทบทุกอย่าง Save Post เก็บข้อมูล แต่ยังไม่ซื้อทันที เพราะเป็นคนคิดเยอะและตัดสินใจช้า ลูกค้ายกกลุ่มนี้มักเริ่มจากสินค้าหรือบริการขนาดเล็กก่อน แล้วค่อยพัฒนาเป็นลูกค้าระยะยาวในอนาคต อีกกลุ่มคือคนที่พร้อมซื้อ พวกเขามีปัญหาชัดเจน มีงบประมาณ และกำลังมองหาคำตอบอยู่แล้ว ถ้าข้อเสนอชัดเจนพอ คนกลุ่มนี้จะตัดสินใจเร็วมาก และสุดท้ายคือกลุ่มที่ทรงพลังที่สุด แม้จะมีจำนวนน้อย นั่นคือ “แฟนตัวจริงของแบรนด์” คนกลุ่มนี้ไม่ได้แค่ซื้อ แต่ยังช่วยบอกต่อ แนะนำ และสนับสนุนแบรนด์อยู่เสมอ ซึ่งในระยะยาว คนกลุ่มนี้มีค่ามากกว่ายอดขายผู้ติดตามหลักหมื่นเสียอีก ปัญหาคือ หลายแบรนด์แอบคาดหวังให้ทุกคนกลายเป็นลูกค้าพร้อมกัน ทั้งที่ในความเป็นจริง คนแต่ละกลุ่มมีจังหวะและพฤติกรรมต่างกันโดยสิ้นเชิง สิ่งที่ธุรกิจควรทำ จึงไม่ใช่การเร่งปิดการขายกับทุกคน แต่คือการสร้าง “เส้นทาง” ให้เหมาะกับแต่ละประเภทของผู้ติดตาม คนที่ยังเงียบ อาจต้องการ content ที่ชวนมีส่วนร่วมง่าย ๆ คนที่กำลังเรียนรู้ อาจต้องการข้อมูลเชิงลึกมากขึ้น ส่วนคนที่พร้อมซื้อ ต้องการข้อเสนอที่ชัดเจนและตรงไปตรงมา อีกเรื่องสำคัญที่หลายคนมองข้ามคือ “การเสื่อมของฐานผู้ติดตาม” ทุกแบรนด์สูญเสียคนอยู่ตลอดเวลา บางคนเปลี่ยนงาน บางคนเปลี่ยนความสนใจ บางคนโตเกินกว่าจะเป็นลูกค้าของคุณอีกต่อไป นั่นหมายความว่า ต่อให้รายชื่ออีเมลยังเท่าเดิม แท้จริงแล้วอาจมีคนเก่าออกไปและคนใหม่เข้ามาแทนตลอดเวลา เพราะแบบนี้ การสร้างผู้ติดตามใหม่จึงเป็นเรื่องสำคัญเสมอ ไม่ใช่แค่เพื่อเพิ่มยอด แต่เพื่อรักษาความแข็งแรงของระบบธุรกิจในระยะยาว

(ที่มา : MarketingOops!)

<p style="text-align: center;">บริษัท เอ็มอาร์เอ็นเอ อารีทีเค จำกัด</p> <p style="text-align: center;">วันที่ 03 กรกฎาคม 2569</p> <p>เรื่อง ขอเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท</p> <p>ด้วยคณะกรรมการของบริษัทได้มีมติให้เรียกประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ในวันที่ 12 กรกฎาคม 2569 เวลา 9:00 น. ณ 988/98 ถนนพหลโยธิน แขวงจอมพล เขตจตุจักร จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้</p> <ol style="list-style-type: none">1. รับรองรายงานการประชุมครั้งที่ผ่านมา2. รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทและรับรองงบการเงินประจำปี3. พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนประจำปี4. พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการแทนกรรมการที่จะครบกำหนดออกตามวาระ5. พิจารณาเงินปันผล การจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายและบำเหน็จกรรมการ6. พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี) <p>ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวันเวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบพระคุณยิ่ง</p> <p style="text-align: center;">ขอแสดงความนับถือ (นาย นายคงพันธ์ สิริคุณนิมมาน และ นายวิศรุต พรหมหาญ) กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม</p>	<p style="text-align: center;">ประกาศเลิกบริษัท</p> <p style="text-align: center;">บริษัท เคพีทีเอ็น ออยล์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ทะเบียนเลขที่ 0905568005798</p> <p>ขอประกาศให้ทราบโดยทั่วกันว่าที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ของ บริษัท เคพีทีเอ็น ออยล์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ได้มีมติให้เลิกบริษัทฯ นี้ ตั้งแต่วันที่ 03 กรกฎาคม 2569 เป็นต้นไป</p> <p>จึงประกาศให้บรรดาลูกหนี้และเจ้าหนี้ทั้งหลายของบริษัทฯ นี้ ได้โปรดติดต่อชำระหนี้หรือยื่นคำทวงหนี้ต่อข้าพเจ้า ณ สำนักงานของผู้ชำระบัญชีเลขที่ 64 ถ.กาญจนวนิชย์ ต.สะเดา อ.สะเดา จ.สงขลา 90120 ภายในกำหนด 7 วัน นับแต่วันประกาศเป็นต้นไป</p> <p style="text-align: right;">ประกาศ ณ วันที่ 03 กรกฎาคม 2569</p> <p style="text-align: right;">(นาย กนล จารุพานิช) ผู้ชำระบัญชี</p>
<p style="text-align: center;">ประกาศเลิกบริษัท</p> <p style="text-align: center;">บริษัท อีเกิ้ลซอฟท์ จำกัด ทะเบียนเลขที่ 0105537074591</p> <p>ขอประกาศให้ทราบโดยทั่วกันว่าที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ของ บริษัท อีเกิ้ลซอฟท์ จำกัด ได้มีมติให้เลิกบริษัทฯ นี้ ตั้งแต่วันที่ 03 กรกฎาคม 2569 เป็นต้นไป</p> <p>จึงประกาศให้บรรดาลูกหนี้และเจ้าหนี้ทั้งหลายของบริษัทฯ นี้ ได้โปรดติดต่อชำระหนี้หรือยื่นคำทวงหนี้ต่อข้าพเจ้า ณ สำนักงานของผู้ชำระบัญชีเลขที่ 20/15-16 ซอยชิดลม แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร ภายในกำหนด 7 วัน นับแต่วันประกาศเป็นต้นไป</p> <p style="text-align: center;">ประกาศ ณ วันที่ 03 กรกฎาคม 2569</p> <p style="text-align: center;">(นางสาว ยวดี อุทิศกุล / สุวรรณ อุทิศกุล) ผู้ชำระบัญชี</p>	



แบบ พ.๒

หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียน
ตามพระราชบัญญัติจดทะเบียนการพิมพ์ พุทธศักราช ๒๕๕๐

เลขทะเบียน ๙๙๙ ๕๕๕ ๒๘๖๐

หนังสือสำคัญนี้ออกให้ไว้เพื่อแสดงว่า บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด โดย นางสาวพรพรรณ เตชานุกัตรี
เลขประจำตัวประชาชน ๓ ๑๐๐๘ ๐๐๖๖๔ ๙๓ 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 ภาษาไทยชนิดของหนังสือพิมพ์ที่ออก เป็นแผ่นระยะเวลาที่ออกหนังสือพิมพ์ รายวันชื่อสำนักงานของหนังสือพิมพ์ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัดตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานครชื่อสำนักงานของผู้โฆษณา บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัดตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานครชื่อโรงพิมพ์ที่พิมพ์ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัดตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร

หนังสือพิมพ์ฉบับนี้ นางสาวพรพรรณ เตชานุกัตรี เป็นผู้พิมพ์
นางสาวพรพรรณ เตชานุกัตรี เป็นผู้โฆษณา
นางสาวพรพรรณ เตชานุกัตรี เป็นบรรณาธิการ
บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด เป็นเจ้าของกิจการหนังสือพิมพ์

ออกให้ตั้งแต่วันที่ ๑๗ เดือน พฤษภาคม พุทธศักราช ๒๕๖๐

(ลงชื่อ)

นางสาวกนกอร ศักดาเดช

ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดแห่งชาติ

พนักงานเจ้าหน้าที่จดทะเบียนการพิมพ์สำหรับจังหวัด กรุงเทพมหานคร