หนังสือพิมพ์
ประกาศ365
ราคา 10 บาท
ฉบับที่ 3146 วันที่ 27 พฤศจิกายน 2569 ใบอนุญาตพิมพ์เลขที่ สสช95/2560 ISSN 2586-9299

ทำไมผู้บริโภคถึงซื้อสิ่งที่พวกเขาซื้อ

สินค้าสองชิ้นแก้ปัญหาเดียวกัน แต่ทำไมลูกค้าถึงเลือกซื้อเพียงชิ้นเดียว? คำถามนี้อาจสำคัญกว่าคำถามว่า “สินค้าดีหรือไม่” เพราะในตลาดที่มีตัวเลือกมากขึ้นเรื่อย ๆ การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคไม่ได้เกิดจากฟังก์ชันเพียงอย่างเดียว แต่เกี่ยวข้องกับความรู้สึก ความเชื่อ ความสะดวก และระดับความไว้วางใจที่มีต่อแบรนด์ สำหรับผู้ประกอบการ การเข้าใจว่า “คนซื้ออะไร” อาจยังไม่เพียงพอ สิ่งสำคัญกว่าคือการเข้าใจว่า “ทำไมคนถึงเลือกซื้อ” คนไม่ได้ซื้อสินค้า แต่ซื้อสิ่งที่สินค้าช่วยให้เกิดขึ้น ลูกค้าไม่ได้ซื้อสินค้าเพียงเพราะตัวสินค้า แต่ซื้อผลลัพธ์ที่พวกเขาคาดว่าจะได้รับ คนที่ดาวน์โหลดแอปจัดการเวลา อาจไม่ได้ต้องการแอปเพิ่มอีกหนึ่งแอปในโทรศัพท์ แต่ต้องการจัดการชีวิตให้ดีขึ้น ลดความเครียด หรือทำงานได้เป็นระบบมากขึ้น ดังนั้นแบรนด์ไม่ควรถามเพียงว่า “เราขายอะไร” แต่ควรถามต่อว่า “ลูกค้ากำลังพยายามแก้ปัญหาอะไร” เมื่อเข้าใจความต้องการที่อยู่เบื้องหลังสินค้า การสื่อสารคุณค่าของแบรนด์ก็จะชัดเจนขึ้น การตัดสินใจไม่ได้ใช้เหตุผลอย่างเดียว แม้ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบราคา คุณสมบัติ และประโยชน์ของสินค้า แต่สุดท้าย “ความรู้สึก” ก็มีบทบาทไม่น้อย ความสะดวก ความมั่นใจ ความคุ้นเคย ความตื่นเต้น หรือความรู้สึกว่าตัวเองได้รับสิ่งที่คุ้มค่า ล้วนส่งผลต่อการตัดสินใจ ลองมองบริการสั่งอาหารออนไลน์ ลูกค้าไม่ได้เลือกจากความสามารถในการส่งอาหารเท่านั้น แต่ประสบการณ์ตั้งแต่การค้นหาร้าน โปรโมชั่น การสั่งซื้อ ไปจนถึงการติดตามสถานะ ล้วนเป็นส่วนหนึ่งของเหตุผลที่ทำให้เลือกแพลตฟอร์มหนึ่งแทนอีกแพลตฟอร์ม ประสบการณ์จึงไม่ใช่ของแถม แต่เป็นส่วนหนึ่งของสินค้า ก่อนซื้อ ลูกค้าต้องเชื่อใจก่อน ทุกการซื้อมีความเสี่ยง โดยเฉพาะกับแบรนด์ใหม่ที่ลูกค้ายังไม่รู้จัก รีวิวจากผู้ใช้จริง คำแนะนำจากคนอื่น ราคาและเงื่อนไขที่ชัดเจน เว็บไซต์ที่ดูน่าเชื่อถือ รวมถึงการตอบคำถามอย่างมืออาชีพ ล้วนช่วยลดความลังเลได้ การขายครั้งแรกจึงไม่ได้มีเป้าหมายเพียงให้ลูกค้าจ่ายเงิน แต่คือการสร้างเหตุผลว่า “ทำไมลูกค้าจึงควรเชื่อใจแบรนด์นี้” ความง่ายอาจมีค่ามากกว่าความใหม่ ไม่ใช่ทุกธุรกิจต้องสร้างสิ่งที่ไม่เคยมีมาก่อน บางครั้งโอกาสทางธุรกิจเกิดจากการนำสิ่งที่มีอยู่แล้วมาทำให้เร็วขึ้น ง่ายขึ้น หรือสะดวกขึ้น บริการชำระเงินดิจิทัลไม่ได้สร้างแนวคิดเรื่องการโอนเงินขึ้นมาใหม่ แต่ทำให้กระบวนการเดิมเกิดขึ้นได้ง่ายผ่านโทรศัพท์มือถือ สำหรับผู้ประกอบการ คำถามจึงอาจไม่ใช่ “เราจะสร้างอะไรใหม่” แต่เป็น “เราจะทำสิ่งที่มีอยู่แล้วให้ดีขึ้นได้อย่างไร” ทุกจุดสัมผัสมีผลต่อการตัดสินใจ ลูกค้าไม่ได้เห็นสินค้าแล้วซื้อทันที พวกเขาอาจเห็นโพสต์บนโซเชียลมีเดีย ได้ยินจากเพื่อน เข้าเว็บไซต์ อ่านรีวิว เปรียบเทียบราคา แล้วจึงตัดสินใจ เส้นทางทั้งหมดนี้เรียกว่า Customer Journey หากมีคนเข้าชมเว็บไซต์จำนวนมากแต่ไม่มีใครสมัคร อาจไม่ได้หมายความว่าสินค้าไม่ดี แต่อาจเป็นเพราะการสื่อสารยังไม่ชัดเจน หรือขั้นตอนการสมัครยุ่งยากเกินไป ข้อมูลจากพฤติกรรมลูกค้าจึงเป็นเหมือนเบาะแสที่ช่วยให้แบรนด์รู้ว่า ควรปรับตรงไหน อย่าคิดแทนลูกค้ามากเกินไป หนึ่งในข้อผิดพลาดของผู้ประกอบการคือการสร้างสินค้าจากสิ่งที่ “คิดว่าลูกค้าต้องการ” แม้จะอยู่ในกลุ่มลูกค้าเดียวกัน แต่ความต้องการของแต่ละคนอาจแตกต่างกัน สิ่งที่ดูเหมือนสำคัญอาจไม่ใช่สิ่งที่ลูกค้าให้คุณค่ามากที่สุด การพูดคุย สัมภาษณ์ สังเกตพฤติกรรม และรับฟังความคิดเห็น จึงสำคัญกว่าการคาดเดา บางครั้งลูกค้าไม่ได้ต้องการฟีเจอร์สิบอย่าง แต่อาจต้องการเพียงฟีเจอร์เดียวที่ใช้งานได้ดีจริง ๆ

(ที่มา : MarketingOops!)

บริษัท ซัมเมอร์บี จำกัด 467/1 ถ.บางแวก แขวงบางไผ่ เขตบางแค กรุงเทพ 10160

ประกาศเลิกบริษัท

บริษัท เซ้าท์อีส เอเชีย เอ็กซ์พอร์ต จำกัด
ทะเบียนเลขที่ 0105566081222

ขอประกาศให้ทราบโดยทั่วกันว่าที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ของ บริษัท เซ้าท์อีส เอเชีย เอ็กซ์พอร์ต จำกัด ได้มีมติให้เลิกบริษัทฯ นี้ ตั้งแต่วันที่ 26 พฤศจิกายน 2569 เป็นต้นไป

จึงประกาศให้บรรดาลูกหนี้และเจ้าหนี้ทั้งหลายของบริษัทฯ นี้ ได้โปรดติดต่อชำระหนี้หรือยื่นคำทวงหนี้ต่อข้าพเจ้า ณ สำนักงานของผู้ชำระบัญชีเลขที่ 22/62 ซอย สุขุมวิท 61(เศรษฐบุตร) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร ภายในกำหนด 7 วัน นับแต่วันประกาศเป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 27 พฤศจิกายน 2569

(นาย เกลนน์ แมทธิว โรเบล)
ผู้ชำระบัญชี

บริษัท เทค อิออน จำกัด

วันที่ 27 พฤศจิกายน 2569

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2569
เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท

ด้วยคณะกรรมการของบริษัทได้มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2569 ในวันที่ 14 ธันวาคม 2569 เวลา 13:00 น. ณ ห้องประชุม MR01 Regus ชั้น 2 อาคารรสา วัน (ตึก A) เลขที่ 555 ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 เมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2569 และให้สัตยาบันมติของที่ประชุมดังกล่าว
ข้อความที่เสนอให้ลงมติ: ที่ประชุมรับรองรายงานการประชุมดังกล่าว และให้สัตยาบันผลการพิจารณาทั้ง 6 วาระ ดังนี้
(1) วาระที่ 1 การจัดทำเอกสาร บัญชี สมุดบัญชี สมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น: เห็นชอบให้เริ่มจัดทำสมุดบัญชีและสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นใหม่ โดยลงทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 23 พฤศจิกายน 2569
(2) วาระที่ 2 ผลประกอบกิจการ สถานะทางการเงิน: ให้ผ่านวาระนี้ไปก่อน ไม่มีการลงมติ
(3) วาระที่ 3 การเบิกถอนเงิน ผู้ค้ำประกัน: เห็นชอบให้คงอำนาจการเบิกถอนเงินของบริษัทไว้ตามเดิม ส่วนเรื่องผู้ค้ำประกันไม่มีการลงมติ
(4) วาระที่ 4 ถอดถอน แต่งตั้งกรรมการ อำนาจกรรมการ และค่าตอบแทน: เห็นชอบให้ถอดถอน นายบุญส่ง กาเผือก ออกจากตำแหน่งกรรมการ และให้นายปิยะภูมิ การถาวร เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามแต่เพียงผู้เดียว
(5) วาระที่ 5 แต่งตั้งผู้สอบบัญชีและค่าตอบแทน: รับทราบข้อเสนอเรื่องผู้สอบบัญชี และข้อเสนอให้เรียกชำระค่าหุ้นเพิ่ม ไม่มีการลงมติ
(6) วาระที่ 6 เรื่องอื่น ๆ: รับทราบการแจ้งนายทะเบียนเรื่องกรรมการออกและการเปลี่ยนแปลงอำนาจกรรมการ
วาระที่ 2 พิจารณาแก้ไขข้อบังคับของบริษัท (มติพิเศษ)
วาระที่ 3 พิจารณาเปลี่ยนแปลงดวงตราสำคัญของบริษัท (มติพิเศษ)
วาระที่ 4 พิจารณาเปลี่ยนแปลงผู้มีอำนาจทำธุรกรรมทางการเงินของบริษัทผ่านระบบ SCB Anywhere
วาระที่ 5 รับทราบการเรียกชำระค่าหุ้นส่วนที่ยังค้างชำระ เพื่อให้บริษัทมีกระแสเงินสดหมุนเวียน (cash flow) ที่ดีขึ้นและเพียงพอต่อการดำเนินกิจการ เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2569 กรรมการได้เรียกให้ผู้ถือหุ้นทุกรายชำระค่าหุ้นส่วนที่ยังค้างชำระ หุ้นละ 75 บาท จำนวน 100,000 หุ้น รวมเป็นเงิน 7,500,000 บาท ภายในวันศุกร์ที่ 18 ธันวาคม 2569 ตามหนังสือบอกกล่าวเรียกชำระค่าหุ้น ลงวันที่ 27 พฤศจิกายน 2569
วาระที่ 6 รับทราบการเปลี่ยนแปลงที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัท
บริษัทแจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า บริษัทได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่แล้ว และกำหนดแจ้งเปลี่ยนแปลงต่อกรมสรรพากรในวันที่ 1 ธันวาคม 2569
วาระที่ 7 เรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้นโดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ
(นายปิยะภูมิ การถาวร)
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

แบบ พ.๒

หนังสือสำคัญแสดงการจดแจ้งการพิมพ์
ตามพระราชบัญญัติจดแจ้งการพิมพ์ พุทธศักราช ๒๕๕๐

เลขทะเบียน ศธช ๔๕ /๒๕๖๐

หนังสือสำคัญนี้ออกให้ไว้เพื่อแสดงว่า บริษัท ซัมเมอร์บี จำกัด โดย นางสาววรพรรณ เตชานุวัตร์
เลขประจำตัวประชาชน ๓ ๑๐๐๘ ๐๐๖๖๙ 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 ภาษาไทย
ชนิดของหนังสือพิมพ์ที่ออก เป็นแผ่น
ระยะเวลาที่ออกหนังสือพิมพ์ รายวัน
ชื่อสำนักงานของหนังสือพิมพ์ บริษัท ซัมเมอร์บี จำกัด
ตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร
ชื่อสำนักงานของผู้โฆษณา บริษัท ซัมเมอร์บี จำกัด
ตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร
ชื่อโรงพิมพ์ที่พิมพ์ บริษัท ซัมเมอร์บี จำกัด
ตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร

หนังสือพิมพ์ฉบับนี้
นางสาววรพรรณ เตชานุวัตร์ เป็นผู้พิมพ์
นางสาววรพรรณ เตชานุวัตร์ เป็นผู้โฆษณา
นางสาววรพรรณ เตชานุวัตร์ เป็นบรรณาธิการ
บริษัท ซัมเมอร์บี จำกัด เป็นเจ้าของกิจการหนังสือพิมพ์



ออกให้ตั้งแต่ วันที่ ๑๗ เดือน พฤศจิกายน พุทธศักราช ๒๕๖๐
(ลงชื่อ)
(นางสาวกนกอร ศักดาเดช)
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดแห่งชาติ
พนักงานเจ้าหน้าที่จดแจ้งการพิมพ์สำหรับจังหวัด กรุงเทพมหานคร