

แบรนด์จะเปลี่ยน “ความอยาก” ของผู้บริโภคให้กลายเป็น “ความจำเป็น” ได้อย่างไร

การตลาด คำว่า “ความจำเป็น” หรือ Need อาจไม่ใช่สิ่งที่มีอยู่จริงอย่างที่คิด หากมองลึกลงไปในพฤติกรรมมนุษย์ จะพบว่าแทบทุกการตัดสินใจล้วนเริ่มต้นจาก “ความอยาก” หรือ Want มากกว่า “ความจำเป็น” เสมอ ดังนั้นต้องให้เป็นเรื่องพื้นฐานอย่างการใช้ชีวิต มนุษย์เองก็ยังเลือกทำในสิ่งที่ขัดกับสิ่งที่ควรทำอยู่บ่อยครั้ง นี่คือจุดตั้งต้นสำคัญที่นักการตลาดต้องเข้าใจ การตลาดที่มีประสิทธิภาพ ไม่ได้เริ่มจากสินค้า แต่เริ่มจากจิตวิทยาของมนุษย์ โดยเฉพาะการแยกให้ออกระหว่าง “สิ่งที่คนอยากได้” กับ “สิ่งที่คนคิดว่าจำเป็นต้องมี” เพราะสองสิ่งนี้ไม่เหมือนกันเลย ความอยาก (WANT) คือแรงขับเคลื่อนที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา มันคือความต้องการที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว เป็นสิ่งที่ผลักดันให้คนลงมือทำบางอย่าง เช่น การซื้อหนังสือที่กำลังดัง แม้สุดท้ายจะไม่อ่าน หรือการสมัครฟิตเนสแต่ไม่เคยไปใช้งาน ความอยากจึงไม่ใช่เรื่องของเหตุผลล้วน ๆ แต่มักเกี่ยวข้องกับอารมณ์ ความรู้สึก และภาพลักษณ์ที่คนอยากเป็น ในขณะที่ “ความจำเป็น” (NEED) ในมุมมองของการตลาด แท้จริงแล้วคือ “ความอยากที่ถูกทำให้ดูเหมือนจำเป็น” เป็นการตีความใหม่ในการตลาดที่ต้องเข้าใจความต้องการหรือความอยากก่อน เมื่อผู้บริโภคเริ่มเชื่อว่าสิ่งหนึ่ง “ขาดไม่ได้” นั้นแปลว่าการตลาดได้ทำงานสำเร็จแล้ว หัวใจสำคัญจึงอยู่ที่การเข้าใจว่า “คนทำสิ่งต่าง ๆ ไปเพื่ออะไร” ไม่ใช่แค่ดูพฤติกรรมภายนอก แต่ต้องมองให้ลึกถึงแรงจูงใจที่แท้จริง เช่น

1. คนไม่ได้ซื้อสินค้าเพราะพีเจอร์ แต่ซื้อเพราะ “ความรู้สึก” ที่จะได้รับ
2. คนไม่ได้ต้องการหนังสือ แต่ต้องการรู้สึกว่าตัวเองฉลาดขึ้น
3. คนไม่ได้ต้องการเสื้อผ้าเพิ่ม แต่ต้องการภาพลักษณ์ที่ดีขึ้นในสายตาคนอื่น

เมื่อเข้าใจจุดนี้ การตลาดจะไม่ใช่แค่การขายของ แต่คือการ “ตอบสนองของความปรารถนา” ของมนุษย์ อีกหนึ่งกลไกสำคัญที่ถูกใช้บ่อยคือ “อารมณ์” โดยเฉพาะความกลัวและความรู้สึกผิด ซึ่งเป็นแรงผลักดันที่ทรงพลังอย่างมาก ตัวอย่างเช่น การสื่อสารว่า “ถ้าไม่มีสิ่งนี้ คุณอาจพลาดโอกาสสำคัญ” หรือ “คุณควรทำสิ่งนี้เพื่อคนที่คุณรัก” ล้วนเป็นการกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจผ่านอารมณ์ ไม่ใช่เหตุผล ในเชิงกลยุทธ์ การเปลี่ยน WANT ให้กลายเป็น NEED ไม่ได้เกิดขึ้นในครั้งเดียว แต่เป็นกระบวนการต่อเนื่อง แบรนด์ต้อง “ส่งมอบคุณค่า” อย่างสม่ำเสมอ จนผู้บริโภคเริ่มเชื่อว่าสินค้าหรือบริการนั้นเป็นส่วนหนึ่งของชีวิต ตัวอย่างที่ชัดเจนคือ Apple ที่สามารถเปลี่ยนคอมพิวเตอร์จากสิ่งที่ดูซับซ้อน ให้กลายเป็นเครื่องมือที่ใช้งานง่ายและเป็นมิตรกับผู้ใช้ เมื่อแบรนด์สามารถทำตามสิ่งที่สื่อสารไว้ได้อย่างต่อเนื่อง ความเชื่อมั่นก็จะค่อย ๆ สะสม จนเกิดเป็น “ความศรัทธาในแบรนด์” สิ่งที่เกิดขึ้นหลังจากนั้น คือการเปลี่ยนสถานะของลูกค้า จาก “ผู้ซื้อ” เป็น “ผู้เชื่อ” หรือที่เรียกว่า Brand Advocate ซึ่งไม่เพียงซื้อซ้ำ แต่ยังพร้อมสนับสนุนและแนะนำแบรนด์ให้กับผู้อื่น อย่างไรก็ตาม ความท้าทายที่แท้จริงไม่ใช่การทำให้คนซื้อครั้งแรก แต่คือการ “รักษาความเชื่อ” นั้นไว้ หากแบรนด์ไม่สามารถส่งมอบคุณค่าได้ตามที่สัญญาไว้ ความเชื่อมั่นจะพังลงอย่างรวดเร็ว และยากที่จะกู้คืน ในทางกลับกัน แบรนด์ที่สามารถรักษามาตรฐานได้อย่างต่อเนื่อง จะสามารถขยายตัวได้อย่างมั่นคง แม้ในวันที่ตลาดมีตัวเลือกมากขึ้น หรือคู่แข่งมีสินค้าที่ดีกว่าในเชิงเทคนิค แต่ความแข็งแกร่งของแบรนด์จะช่วยยึดลูกค้าไว้ได้

(ที่มา : MarketingOops!)

ประกาศเลิกบริษัท

บริษัท ยามาฮ่า กรุ๊ป จำกัด
ทะเบียนเลขที่ 0105565161320

ขอประกาศให้ทราบโดยทั่วกันว่าที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ของ บริษัท ยามาฮ่า กรุ๊ป จำกัด ได้มีมติให้เลิกบริษัทฯ นี้ ตั้งแต่วันที่ 25 มิถุนายน 2569 เป็นต้นไป

จึงประกาศให้บรรดาลูกหนี้และเจ้าหนี้ทั้งหลายของบริษัทฯ นี้ ได้โปรดติดต่อชำระหนี้หรือยื่นคำทวงหนี้ต่อข้าพเจ้า ณ สำนักงานของผู้ชำระบัญชีเลขที่ 8/4 หมู่บ้าน รัชฎาธิปไตย ซอยสนามกอล์ฟ ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร ภายในกำหนด 7 วัน นับแต่วันประกาศเป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 29 มิถุนายน 2569

(นางสาว จุฑามาศ ยามาฮ่า)
ผู้ชำระบัญชี

บริษัท รุ่ยดี เทคโนโลยี ไทย จำกัด

วันที่ 29 มิถุนายน 2569

เรื่อง ขอเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569
เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท

ด้วยคณะกรรมการของบริษัทได้มีมติให้เรียกประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ในวันที่ 07 กรกฎาคม 2569 เวลา 9:00 น. ณ 220/28 ซอย ประชาอุทิศ 1 แขวงวงศ์สว่าง เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

1. รับรองรายงานการประชุมครั้งที่ผ่านมา
2. รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทและรับรองงบการเงินประจำปี
3. พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนประจำปี
4. พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการแทนกรรมการที่จะครบกำหนดออกตามวาระ
5. พิจารณาเงินปันผล การจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมายและบำเหน็จกรรมการ
6. พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวันเวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ
(นาย เจริญ หลิน)
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

ประกาศเลิกบริษัท

บริษัท ดิจิตอล โอเอ จำกัด
ทะเบียนเลขที่ 0105540049399

ขอประกาศให้ทราบโดยทั่วกันว่าที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ของ บริษัท ดิจิตอล โอเอ จำกัด ได้มีมติให้เลิกบริษัทฯ นี้ ตั้งแต่วันที่ 29 มิถุนายน 2569 เป็นต้นไป

จึงประกาศให้บรรดาลูกหนี้และเจ้าหนี้ทั้งหลายของบริษัทฯ นี้ ได้โปรดติดต่อชำระหนี้หรือยื่นคำทวงหนี้ต่อข้าพเจ้า ณ สำนักงานของผู้ชำระบัญชีเลขที่ 378/611 ถ.รัตนวิบูลย์ ต.บางกระสอบ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี ภายในกำหนด 7 วัน นับแต่วันประกาศเป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 29 มิถุนายน 2569

(นาย ดนัย ชวติรานุรักษ์)
ผู้ชำระบัญชี



สำนักงานกฎหมาย เดอะ ซาเปียนส์ (ทนายปณิศา แสนภูวา)
153/3 ซอยสุขสำราญ ถนนรัชฎาภิบาล ตำบลตลาดใหญ่ อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร
โทร. 083-641-5641

วันที่ 29 มิถุนายน 2569

เรื่อง บอกลิขิตสัญญาและขอให้ชำระหนี้

เรียน นางสาววิมลรัตน์ แสงธาดา ผู้กู้ และนางสุภา อัญมิตะ ผู้ค้ำประกัน
อ้างถึง สัญญากู้ยืมเงิน ฉบับลงวันที่ 5 มกราคม 2565 สัญญากู้ยืมเงิน ฉบับลงวันที่ 24 มกราคม 2565 และสัญญากู้ยืมเงิน ฉบับลงวันที่ 21 พฤศจิกายน 2565

ตามที่ท่าน นางสาววิมลรัตน์ แสงธาดา ผู้กู้ ได้ตกลงทำสัญญากู้ยืมเงินไว้กับ นางสาวปณิศา เมืองโคตร ผู้ให้กู้ จำนวน 3 ฉบับ ดังนี้

- 1) ฉบับลงวันที่ 5 มกราคม 2565 เป็นเงินจำนวน 20,000 บาท โดยกำหนดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี ซึ่งนางสาววิมลรัตน์ แสงธาดา ผู้กู้ ได้รับเงินครบถ้วนแล้ว โดยผู้กู้มีหน้าที่ต้องชำระดอกเบี้ยดังกล่าวให้แล้วเสร็จภายในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2565 และนางสุภา อัญมิตะ ลงลายมือชื่อเป็นผู้ค้ำประกันตามสัญญากู้ยืมเงินให้ไว้กับผู้ให้กู้
- 2) ฉบับลงวันที่ 24 มกราคม 2565 เป็นเงินจำนวน 20,000 บาท โดยกำหนดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี ซึ่งนางสาววิมลรัตน์ แสงธาดา ผู้กู้ ได้รับเงินครบถ้วนแล้ว โดยผู้กู้มีหน้าที่ต้องชำระดอกเบี้ยดังกล่าวให้แล้วเสร็จภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2565 และนางสุภา อัญมิตะ ลงลายมือชื่อเป็นผู้ค้ำประกันตามสัญญากู้ยืมเงินให้ไว้กับผู้ให้กู้
- 3) ฉบับลงวันที่ 21 พฤศจิกายน 2565 เป็นเงินจำนวน 50,000 บาท โดยกำหนดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี ซึ่งนางสาววิมลรัตน์ แสงธาดา ผู้กู้ ได้รับเงินครบถ้วนแล้ว โดยผู้กู้มีหน้าที่ต้องชำระดอกเบี้ยดังกล่าวให้แล้วเสร็จภายในวันที่ 21 ธันวาคม 2565 รายละเอียดตามที่ท่านทราบดูผู้แล้วนั้น

ปรากฏว่า เมื่อครบกำหนดชำระหนี้ตามสัญญาทั้งสามฉบับดังกล่าวแล้ว ท่านทั้งสองมิได้ปฏิบัติตามภาระชำระหนี้ตามเงื่อนไขในสัญญาแต่อย่างใด เป็นเหตุให้นางสาวปณิศา เมืองโคตร มิได้รับชำระหนี้ตามสัญญา อันเป็นการผิดนัดชำระหนี้ตามกฎหมาย

ข้าพเจ้าในฐานะทนายความผู้ได้รับมอบอำนาจจากนางสาวปณิศา เมืองโคตร ผู้ให้กู้ จึงขอออกลิขิตสัญญากู้ยืมเงินดังกล่าว พร้อมทั้ง ขอให้ท่านทั้งสองนำเงินจำนวน 50,000 บาท หรือดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี ของเงินจำนวน 50,000 บาท นับแต่วันทำสัญญา มาชำระให้แก่นางสาวปณิศา เมืองโคตร ภายในกำหนด 15 วัน มิฉะนั้น ข้าพเจ้ามีความจำเป็นต้องดำเนินการฟ้องดำเนินคดีตามกฎหมายต่อไป

ขอแสดงความนับถือ

(นางสาวปณิศา แสนภูวา)
ทนายความผู้รับมอบอำนาจ

สำนักงานกฎหมาย เดอะ ซาเปียนส์ (ทนายปณิศา แสนภูวา)
153/3 ซอยสุขสำราญ ถนนรัชฎาภิบาล ตำบลตลาดใหญ่ อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร
โทร. 083-641-5641

วันที่ 29 มิถุนายน 2569

เรื่อง บอกลิขิตสัญญาและขอให้ชำระหนี้

เรียน นางกัลยิกา บุญมี ผู้กู้ และนายอภิวัฒน์ บุญเลิศ ผู้ค้ำประกัน
อ้างถึง สัญญากู้ยืมเงิน ฉบับลงวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2567 สัญญากู้ยืมเงิน ฉบับลงวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2567

ตามที่ท่าน นางกัลยิกา บุญมี ผู้กู้ ได้ตกลงทำสัญญากู้ยืมเงินไว้กับ นางสาวปณิศา เมืองโคตร ผู้ให้กู้ เป็นเงินจำนวน 52,000 บาท โดยกำหนดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี ซึ่งผู้กู้ได้รับเงินครบถ้วนแล้วในวันทำสัญญานี้ โดยผู้กู้มีหน้าที่ต้องชำระดอกเบี้ยดังกล่าวให้แล้วเสร็จภายในวันที่ 25 พฤษภาคม 2567 และมีนายอภิวัฒน์ บุญเลิศ เป็นผู้ค้ำประกันตามสัญญากู้ยืมเงินให้ไว้กับผู้ให้กู้ รายละเอียดตามที่ท่านทราบดูผู้แล้วนั้น

ปรากฏว่า เมื่อครบกำหนดชำระหนี้ตามสัญญาดังกล่าวข้างต้น ท่านทั้งสองมิได้ปฏิบัติตามภาระชำระหนี้ตามเงื่อนไขในสัญญาแต่อย่างใด เป็นเหตุให้นางสาวปณิศา เมืองโคตร มิได้รับชำระหนี้ตามสัญญา อันเป็นการผิดนัดชำระหนี้ตามกฎหมาย

ข้าพเจ้าในฐานะทนายความผู้ได้รับมอบอำนาจจากนางสาวปณิศา เมืองโคตร ผู้ให้กู้ จึงขอออกลิขิตสัญญากู้ยืมเงินดังกล่าว พร้อมทั้ง ขอให้ท่านทั้งสองนำเงินจำนวน 52,000 บาท หรือดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี ของเงินจำนวน 52,000 บาท นับแต่วันทำสัญญา มาชำระให้แก่นางสาวปณิศา เมืองโคตร ภายในกำหนด 15 วัน มิฉะนั้น ข้าพเจ้ามีความจำเป็นต้องดำเนินการฟ้องดำเนินคดีตามกฎหมายต่อไป

ขอแสดงความนับถือ

(นางสาวปณิศา แสนภูวา)
ทนายความผู้รับมอบอำนาจ



แบบ พ.๒

หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียน
ตามพระราชบัญญัติจดทะเบียนพิมพ์ พุทธศักราช ๒๕๕๐

เลขทะเบียน ๙๙๙ ๕๕๕ ๒๘๖๐

หนังสือสำคัญนี้ออกให้ไว้เพื่อแสดงว่า บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด โดย นางสาวพรพรรณ เดชานูวัตร์
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	<u>นางสาวพรพรรณ เดชานูวัตร์</u>	เป็นผู้พิมพ์
	<u>นางสาวพรพรรณ เดชานูวัตร์</u>	เป็นผู้โฆษณา
	<u>นางสาวพรพรรณ เดชานูวัตร์</u>	เป็นบรรณาธิการ
	<u>บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด</u>	เป็นเจ้าของกิจการหนังสือพิมพ์

ออกให้ตั้งแต่วันที่ ๑๗ เดือน พฤษภาคม พุทธศักราช ๒๕๖๐
(ลงชื่อ)นางสาวกนกอร ศักดาเดช

ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดแห่งชาติ

พนักงานเจ้าหน้าที่จดทะเบียนพิมพ์สำหรับจังหวัด กรุงเทพมหานคร