

ในฐานะนักกลยุทธ์การตลาดและผู้สร้างเนื้อหา (Marketing Strategist & Content Creator) ได้วิเคราะห์ข้อมูลของคุณคมสาร ด้านสมบัติสกุล และนำเสนอแผนการดำเนินการดังนี้:

#### 1. การวิเคราะห์บุคลิกภาพทางการตลาด (Marketing Persona)

**ข้อมูลลูกค้า**      **การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์**

**ชื่อ-นามสกุล**      บุคคลที่มีวุฒิภาวะ น่าเชื่อถือ

**อายุ 54 ปี**      กลุ่ม Gen X/Boomer ให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือ ความคุ้มค่า และประสิทธิภาพ ผลตอบแทนที่เป็นรูปธรรม (ROI) มากกว่ากระแส

**จังหวัด**      เป็นกลุ่มเป้าหมายที่อาศัยในเขตปริมณฑล มีการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารในระดับสูง แต่ยังคงมีความเป็น "Local" ที่ให้ความสำคัญกับกิจกรรมในพื้นที่

**สมุทรปราการ**      นี่คือนักล่ารางวัลที่สำคัญที่สุด แสดงให้เห็นว่าเป็น **ผู้เล่นที่มีความสม่ำเสมอ เป็นนักกลยุทธ์ และมีความชำนาญในการเข้าร่วมกิจกรรม/การแข่งขันอย่างยั่งยืน** ไม่ใช่ผู้ชนะที่เกิดจากโชคช่วยเท่านั้น

#### Persona ที่กำหนด: นักล่ารางวัลผู้เจนสนาม (The Seasoned Prize Hunter)

**คำอธิบาย:** คุณคมสารคือผู้บริโภคที่มีความรู้ (Knowledgeable Consumer) และมีความเป็น **Competitive Achiever** พวกเขาเข้าร่วมกิจกรรมด้วยความตั้งใจที่จะชนะ และมี 'ระบบ' หรือ 'เทคนิค' ที่สั่งสมมา 16 ครั้งแห่งชัยชนะบ่งบอกว่าเขาไม่สนใจรางวัลเล็กน้อย แต่สนใจรางวัลที่มีมูลค่าสูงและต้องการรักษาความสม่ำเสมอของชัยชนะไว้

#### จุดที่ต้องเน้นในการสื่อสาร:

**ความน่าเชื่อถือ (Authority):** เนื้อหาต้องดูเป็นทางการและมีข้อมูลสนับสนุน ไม่ใช่แค่เรื่องตลกขบขัน

**กลยุทธ์ (Strategy):** ให้ความสำคัญกับเคล็ดลับ/เทคนิคที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการชนะ

**การยกย่อง (Recognition):** เน้นย้ำว่าชัยชนะของพวกเขาไม่ใช่เรื่องบังเอิญ แต่เกิดจากความพยายาม

#### 2. ข้อเสนอ 3 แนวทางเนื้อหา TikTok (TikTok Content Angles)

เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอายุ 54 ปี ในฐานะ "นักล่ารางวัลผู้เจนสนาม" เนื้อหา TikTok ควรมีความชัดเจน เข้าใจง่าย และให้คุณค่าสูง โดยเน้นที่การเคารพประสบการณ์ของพวกเขา

#### 1. Angle: Viral (สร้างอรรถรรู้และความตื่นตัว)



Settings

Connected

CUSTOMER NAME

PROVINCE / AGE

LATEST ROUND

TICKETS (ROUND)

T

อานนท์

MALE

05

2 / 25



AI Analysis

Powered by Gemini

## คมสาร ด้านสมบัติสกุล

ในฐานะนักกลยุทธ์การตลาดและผู้สร้างเนื้อหา (Marketing Strategist & Content Creator) ได้วิเคราะห์ข้อมูลของคุณคมสาร ด้านสมบัติสกุล และนำเสนอแผนการดำเนินการดังนี้:

### 1. การวิเคราะห์บุคลิกภาพทางการตลาด (Marketing Persona)

ข้อมูลลูกค้า การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์

ชื่อ-นามสกุล บุคคลที่มีวุฒิภาวะ น่าเชื่อถือ

อายุ 54 ปี กลุ่ม Gen X/Boomer ให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือ ความคุ้มค่า และประสบการณ์ ผลตอบแทนที่เป็นรูปธรรม (ROI) มากกว่ากระแส

จังหวัด เป็นกลุ่มเป้าหมายที่อาศัยในเขตปริมณฑล มีการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารในระดับสูง แต่ยังคงมีความเป็น "Local" ที่ให้ความสำคัญกับกิจกรรมในพื้นที่

สมรรถปรการ ระดับสูง แต่ยังคงมีความเป็น "Local" ที่ให้ความสำคัญกับกิจกรรมในพื้นที่  
Total Wins 16 ครั้ง เป็นนักกลยุทธ์ และมีความชำนาญในการเข้าร่วมกิจกรรม/การแข่งขันอย่างยั่งยืน ไม่ใช่ผู้ชนะที่เกิดจากโชคช่วยเท่านั้น

### Persona ที่กำหนด: นักล่ารางวัลผู้เจนสนาม (The Seasoned Prize Hunter)

คำอธิบาย: คุณคมสารคือผู้บริโภคที่มีความรู้ (Knowledgeable Consumer) และมีความเป็น Competitive Achiever พวกเขาเข้าร่วมกิจกรรมด้วยความตั้งใจที่จะชนะ และมี 'ระบบ' หรือ 'เทคนิค' ที่สั่งสมมา 16 ครั้งแห่งชัยชนะบ่งบอกว่าเขาไม่สนใจรางวัลเล็กน้อย แต่สนใจรางวัลที่มีมูลค่าสูงและต้องการรักษาความสม่ำเสมอของชัยชนะไว้

#### จุดที่ต้องเน้นในการสื่อสาร:

ความน่าเชื่อถือ (Authority): เนื้อหาต้องดูเป็นทางการและมีข้อมูลสนับสนุน ไม่ใช่แค่เรื่องตลกขบขัน

กลยุทธ์ (Strategy): ให้ความสำคัญกับเคล็ดลับ/เทคนิคที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการชนะ

การยกย่อง (Recognition): เน้นย้ำว่าชัยชนะของพวกเขาไม่ใช่เรื่องบังเอิญ แต่เกิดจากความพยายาม

### 2. ข้อเสนอ 3 แนวทางเนื้อหา TikTok (TikTok Content Angles)

เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอายุ 54 ปี ในฐานะ "นักล่ารางวัลผู้เจนสนาม" เนื้อหา TikTok ควรมีความชัดเจน เข้าใจง่าย และให้คุณค่าสูง โดยเน้นที่การเคารพประสบการณ์ของพวกเขา

#### 1. Angle: Viral (สร้างอรรถรรับรู้และความตื่นตัว)