

[Blueprint](#)[Live App](#)

Lucky

List of customer

LuckyCRM
PRO EDITION

Dashboard

Customer List

Data Schema

PROV

All Prov

Target

CUSTOMER

CRM

CRM

CRM

CRM

CRM

CRM

CRM

AI Analysis Powered by Gemini

คุณสมบัติสกุล

TikTok Viral Key Content

Expert Marketing Strategy

Your Prompt

ในฐานะนักกลยุทธ์การตลาดและผู้สร้างเนื้อหา (Marketing Strategist & Content Creator) ได้วิเคราะห์ข้อมูลของคุณคุณสมบัติสกุล และนำเสนอแผนการดำเนินการดังนี้:

1. การวิเคราะห์บุคลิกภาพทางการตลาด (Marketing Persona)

ข้อมูลลูกค้า การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์

ชื่อ-นามสกุล บุคคลที่มีอิทธิพล นำเชือถือ

อายุ 54 ปี กลุ่ม Gen X/Boomer ให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือ ความคุ้มค่า และ

ประสบการณ์ ผลตอบแทนที่เป็นรูปธรรม (ROI) มากกว่ากระแส

จังหวัด เป็นกลุ่มเป้าหมายที่อาศัยในเขตปริมณฑล มีการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารใน

ระดับสูง แต่ยังคงมีความเป็น "Local" ที่ให้ความสำคัญกับกิจกรรมในพื้นที่

นี่คือตัวบ่งชี้ที่สำคัญที่สุด แสดงให้เห็นว่าเป็น **ผู้เล่นที่มีความสนใจ**

เป็นนักกลยุทธ์ และมีความชำนาญในการเข้าร่วมกิจกรรม/การแข่งขันอย่างยิ่ง ไม่ใช่ผู้ชนะที่เกิดจากโชคช่วยเท่านั้น

Persona ที่กำหนด: นักล่ารางวัลผู้เจนสนาม (The Seasoned Prize Hunter)

คำอธิบาย: คุณสมาร์ตผู้บริโภคที่มีความรู้ (Knowledgeable Consumer) และมีความเป็น Competitive Achiever พากเข้าร่วมกิจกรรมด้วยความตั้งใจที่จะชนะ และมี 'ระบบ' หรือ 'เทคนิค' ที่สั่งสมมา 16 ครั้งแห่งชัยชนะบวกกับความสามารถในการล่ารางวัลเล็กน้อย แต่สนใจรางวัลที่มีมูลค่าสูงและต้องการรักษาความสนใจเสมอของชัยชนะไว้

จุดที่ต้องเน้นในการสื่อสาร:

ความน่าเชื่อถือ (Authority): เนื้อหาต้องดูเป็นทางการและมีข้อมูลสนับสนุน ไม่ใช่แค่เรื่องตลกบนขั้น

กลยุทธ์ (Strategy): ให้ความสำคัญกับเคล็ดลับ/เทคนิคที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการชนะ

การยกย่อง (Recognition): เน้นย้ำว่าชัยชนะของพากเขามาใช้รึเปล่า แต่เกิดจากความพยายาม

2. ข้อเสนอ 3 แนวทางเนื้อหา TikTok (TikTok Content Angles)

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

1. Angle: Viral (สร้างการรับรู้และความตื่นเต้น)

ROUND DATE

All Rounds

Export List

ID	TOTAL WINS	AI ACTIONS
38	16 / 25	
25	18 / 25	
90	20 / 25	
12	15 / 25	
44	10 / 25	
8	4 / 25	



Settings
Connected

CUSTOMER NAME

PROVINCE / AGE

LATEST ROUND

TICKETS (ROUND)

TICKET COUNT / TOTAL TICKETS

สถานที่

• MALE

AI Analysis Powered by Gemini

คุณสมบัติสกุล

05

2 / 25



ในฐานะนักกลยุทธ์การตลาดและผู้สร้างเนื้อหา (Marketing Strategist & Content Creator) ได้วิเคราะห์ข้อมูลของคุณคุณสมบัติสกุล และนำเสนอแผนการดำเนินการดังนี้:

1. การวิเคราะห์บุคลิกภาพทางการตลาด (Marketing Persona)

ข้อมูลลูกค้า การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์

ชื่อ-นามสกุล บุคคลที่มีอิทธิพล นำเชือกถือ

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

จังหวัด เป็นกลุ่มเป้าหมายที่อาศัยในเขตปริมณฑล มีการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารในระดับสูง แต่ยังคงมีความเป็น "Local" ที่ให้ความสำคัญกับกิจกรรมในพื้นที่ นิสัยตัวบ่งชี้ที่สำคัญที่สุด แสดงให้เห็นว่าเป็น ผู้เล่นที่มีความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง และมีความชำนาญในการเข้าร่วมกิจกรรม/การแข่งขัน

สมุทรปราการ Total Wins 16 ครั้ง เป็นนักกลยุทธ์ และมีความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง ไม่ใช่ผู้ชนะที่เกิดจากโชคช่วยเท่านั้น

Persona ที่กำหนด: นักล่ารางวัลผู้เจนสนาม (The Seasoned Prize Hunter)

คำอธิบาย: คุณสมบัติสกุลคือผู้บริโภคที่มีความรู้ (Knowledgeable Consumer) และมีความเป็น Competitive Achiever พากษาเข้าร่วมกิจกรรมด้วยความตั้งใจที่จะชนะ และมี 'ระบบ' หรือ 'เทคนิค' ที่สั่งสมมา 16 ครั้งแห่งชัยชนะบวกกับความสามารถในการล่ารางวัลเล็กน้อย แต่สนใจรางวัลที่มีมูลค่าสูงและต้องการรักษาความสำเร็จของชัยชนะไว้

จุดที่ต้องเน้นในการสื่อสาร:

ความน่าเชื่อถือ (Authority): เนื้อหาต้องดูเป็นทางการและมีข้อมูลสนับสนุน ไม่ใช่แค่เรื่องตลกบนขั้น

กลยุทธ์ (Strategy): ให้ความสำคัญกับเคล็ดลับ/เทคนิคที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการชนะ

การยกย่อง (Recognition): เน้นย้ำว่าชัยชนะของพากษาไม่ใช่เรื่องบังเอิญ แต่เกิดจากความพยายาม

2. ข้อเสนอ 3 แนวทางเนื้อหา TikTok (TikTok Content Angles)

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

1. Angle: Viral (สร้างการรับรู้และความตื่นเต้น)