Buyer Persona Template

เทมเพลตวิเคราะห์ลูกค้าเป้าหมาย · Cipher 5D Framework

จัดทำโดย Cipher Co., Ltd. · HubSpot Partner · www.cipher.co.th

คำแนะนำการใช้งาน

เทมเพลตนี้ใช้ Framework 5D ของ Cipher ในการวิเคราะห์ลูกค้าเป้าหมาย:

Demographic (ประชากร) · **D**igital (พฤติกรรมดิจิทัล) · **D**esires (ความต้องการ) · **D**istress (ความเจ็บปวด) · **D**ecision (กระบวนการตัดสินใจ)

กรอกข้อมูลตามแต่ละส่วน เพื่อสร้าง Persona ที่ใช้งานได้จริงในการทำ Marketing

ส่วนที่ 1: ภาพรวม Persona

ฟิลด์	รายละเอียด	ฟิลด์	รายละเอียด
สายงาน (Job Title)		อายุ	
บริษัท/อุตสาหกรรม		รายได้ต่อปี	
การศึกษา		ที่อยู่	
Quote สำคัญ	(คำพูดที่สะท้อนความต้องการหรือความกังวล)	สถานะครอบครัว	

ติดต่อ: 081-633-3636 | thanakrit.k@cipher.co.th | www.cipher.co.th

© 2026 Cipher Co., Ltd. All Rights Reserved.

HubSpot Starter Kit · จัดทำโดย Cipher Co., Ltd.

ติดต่อ: 081-633-3636 | thanakrit.k@cipher.co.th | www.cipher.co.th

© 2026 Cipher Co., Ltd. All Rights Reserved.

ส่วนที่ 2: D1 — Demographic (ประชากร)

- **อายุ:**

  ช่วงอายุของลูกค้า (เช่น 28-35 ปี)

  _____

- **เพศ:**

  ชาย / หญิง / ไม่ระบุ

  _____

- **ตำแหน่งงาน:**

  ชื่อตำแหน่งที่ใช้จริงในองค์กร

  _____

- **ระดับตำแหน่ง:**

  Entry / Manager / Director / C-Level

  _____

- **ขนาดบริษัท:**

  SME (< 50 คน) / Mid (50-200) / Enterprise (200+)

  _____

- **อุตสาหกรรม:**

  ธุรกิจที่ทำงานอยู่ (เช่น E-commerce, SaaS, Manufacturing)

ติดต่อ: 081-633-3636 | thanakrit.k@cipher.co.th | www.cipher.co.th

© 2026 Cipher Co., Ltd. All Rights Reserved.

- **รายได้ส่วนตัว:**

  ช่วงรายได้ต่อเดือนหรือต่อปี

- **การศึกษา:**

  ระดับการศึกษา + สาขา

- **ที่อยู่:**

  ภูมิภาคในประเทศไทย (กรุงเทพ / ต่างจังหวัด / ต่างประเทศ)

ติดต่อ: 081-633-3636 | thanakrit.k@cipher.co.th | www.cipher.co.th

© 2026 Cipher Co., Ltd. All Rights Reserved.

ส่วนที่ 3: D2 — Digital Behavior (พฤติกรรมดิจิทัล)

- **Social Media** ที่ใช้:

  Facebook, LinkedIn, TikTok, IG, X, YouTube — ใช้อันไหนบ่อยที่สุด

- เวลาออนไลน์:

  ช่วงเวลาที่ออนไลน์บ่อย (เช้า/เที่ยง/เย็น/ดึก)

- อุปกรณ์หลัก:

  Desktop / Mobile / Tablet — ใช้อะไรค้นหาข้อมูล

- ช่องทางค้นหาข้อมูล:

  Google Search, Social Media, Referral, Email, Event

- **Content** ที่ชอบอ่าน:

  Blog, Video, Podcast, Infographic, Case Study, Webinar

- **Keyword** ที่ค้นหา:

  คำค้นหาที่ persona ใช้หาสินค้า/บริการของคุณ (3-5 คำ)

ติดต่อ: 081-633-3636 | thanakrit.k@cipher.co.th | www.cipher.co.th

© 2026 Cipher Co., Ltd. All Rights Reserved.

- **แหล่งข้อมูลที่เชื่อถือ:**

  เว็บไซต์/สื่อ/Influencer ที่ persona ให้ความน่าเชื่อถือ

- **วิธีตัดสินใจซื้อ:**

  อ่านรีวิว → ขอใบเสนอราคา → นัดคุย → ตัดสินใจ

ติดต่อ: 081-633-3636 | thanakrit.k@cipher.co.th | www.cipher.co.th

© 2026 Cipher Co., Ltd. All Rights Reserved.

ส่วนที่ 4: D3 — Desires (ความต้องการ)

เป้าหมายหลัก **(Goals):**

อะไรคือสิ่งที่ persona อยากได้สำเร็จในงาน/ธุรกิจ (3-5 ข้อ)

1. _____
2. _____
3. _____

ความสำเร็จที่วัดได้ **(Success Metrics):**

KPI อะไรที่ persona ใช้วัดความสำเร็จ (เช่น Lead, Revenue, ROI, Traffic)

1. _____
2. _____

แรงจูงใจ **(Motivations):**

อะไรที่ขับเคลื่อนให้ persona ต้องการแก้ปัญหานี้ (เช่น อยากเลื่อนตำแหน่ง, อยากประสบความสำเร็จ)

_____

ติดต่อ: 081-633-3636 | thanakrit.k@cipher.co.th | www.cipher.co.th

© 2026 Cipher Co., Ltd. All Rights Reserved.

ส่วนที่ 5: D4 — Distress (ความเจ็บปวด)

ปัญหาหลัก **(Pain Points):**

อุปสรรค์หรือความยากลำบากที่ persona เจออยู่ (3-5 ข้อ)

1. _____
2. _____
3. _____

ความกลัว/ความกังวล **(Fears):**

อะไรที่ persona กลัวจะเกิดขึ้นถ้าไม่แก้ปัญหา

1. _____
2. _____

คำคัดค้าน **(Objections):**

เหตุผลที่ persona อาจปฏิเสธสินค้า/บริการของคุณ

1. _____
2. _____

ติดต่อ: 081-633-3636 | thanakrit.k@cipher.co.th | www.cipher.co.th

© 2026 Cipher Co., Ltd. All Rights Reserved.

ส่วนที่ 6: D5 — Decision (กระบวนการตัดสินใจ)

บทบาทในการตัดสินใจซื้อ **(Buying Role):**

- [ ] Initiator (เริ่มคิด)
- [ ] Influencer (แนะนำ)
- [ ] Decider (ตัดสินใจ)
- [ ] Buyer (จ่ายเงิน)
- [ ] User (ใช้งาน)
- [ ] Gatekeeper (กั้น)

ขั้นตอนการตัดสินใจ **(Decision Journey):**

1. Awareness: รู้จักปัญหา → _____
2. Consideration: เปรียบเทียบทางเลือก → _____
3. Decision: เลือกผู้ให้บริการ → _____
4. Purchase: กระบวนการจ่ายเงิน/เซ็นสัญญา → _____

เกณฑ์ตัดสินใจ **(Decision Criteria):**

ปัจจัยอะไรที่สำคัญที่สุดในการเลือกซื้อ (เรียงลำดับ 1-5)

- [ ] ราคา
- [ ] คุณภาพ
- [ ] ความน่าเชื่อถือ
- [ ] ความรวดเร็ว

ติดต่อ: 081-633-3636 | thanakrit.k@cipher.co.th | www.cipher.co.th

© 2026 Cipher Co., Ltd. All Rights Reserved.

- [ ] การสนับสนุนหลังการขาย
- [ ] Brand reputation
- [ ] Referral/คำแนะนำ

งบประมาณ **(Budget):**

งบประมาณที่ persona สามารถจัดสรรได้:

_____

ผู้อนุมัติงบ: _____

ติดต่อ: 081-633-3636 | thanakrit.k@cipher.co.th | www.cipher.co.th

© 2026 Cipher Co., Ltd. All Rights Reserved.

ส่วนที่ 7: Elevator Pitch สำหรับ Persona นี้

เขียนข้อความสั้นๆ 1-2 ประโยค ที่จะใช้พูดกับ persona นี้ให้สนใจ:

_____

_____

_____

_____

_____

ติดต่อ: 081-633-3636 | thanakrit.k@cipher.co.th | www.cipher.co.th

© 2026 Cipher Co., Ltd. All Rights Reserved.