

## ถอดรหัสการตัดสินใจซื้อ เพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจ

คุณเคยสังเกตไหมครับว่า เวลาที่คุณอ่านเมนูที่จะเลือกสั่งอาหารแต่ละเมนูแล้วตัดสินใจไม่เหมือนกัน ?

- คนบางคนสั่งแรกสายตาดำจับจ้องคือ **ตัวเลข** ที่คอลัมน์ขวามือสุดของเมนูอาหารนั่นก็คือ **ราคา** และมีค่าใช้จ่ายตัวเลขเป็นตัวตัดสินใจว่าจะสั่งอะไรดี
- ขณะที่คนบางคนสั่งแรกที่สายตาจับจ้องคือ **รูปภาพ** ของอาหาร เขาดูเมนูไหนก็นำรับประทานมากกวกัน และใช้รูปภาพนั้นแหละเป็นตัวเลือกว่าจะสั่งอะไร หลายครั้งแทบจะไม่ได้ดูราคา
- ขณะที่คนอื่นอีกกลุ่มจะเป็นคนอ่าน **รายละเอียด** เขาใช้เวลาอ่านแต่ละเมนูว่า ทำจากเนื้อหมูเนื้อปลาหรือเนื้อไก่ ใช้ผักกะฉ่ำ หรือ ผักกระฉูด อ่านละเอียดก่อนตัดสินใจสั่งอาหาร

แต่ไม่ว่าคุณมีรูปแบบการตัดสินใจ สั่งอาหารแบบไหน ส่วนใหญ่คุณก็มักจะใช้รูปแบบการตัดสินใจแบบนั้นซ้ำ ๆ ซ้ำแล้วซ้ำอีก ซ้ำแล้วซ้ำอีก

ไม่ว่าวันนี้คุณจะมีรูปแบบ การตัดสินใจสั่งอาหารอย่างไร ผมเชื่อว่าเวลาสั่งอาหารในอดีต ไม่ว่าจะเป็นลิปคัพที่แล้วเดือนที่แล้วหรือปีที่แล้ว คุณก็มักใช้รูปแบบการตัดสินใจคล้าย ๆ กัน และผมพบยกเว้นในโอกาสพิเศษนี้ เดือนหน้าหรือปีหน้าคุณมีไหวไม่ที่ใช้รูปแบบการตัดสินใจคล้าย ๆ กันซ้ำแล้วซ้ำอีกและนั่นคือ **รูปแบบการตัดสินใจซื้อที่ติดตัวอยู่ในสมองของคุณ**

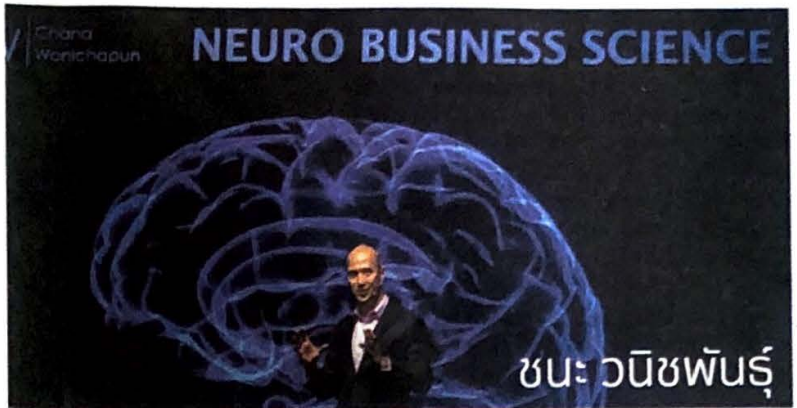
## NEURO SCIENCE วิทยาศาสตร์ทางสมอง

ทุกสิ่งที่มีมนุษย์ทำมาเริ่มมาจาก สมองสั่งการพูดง่าย ๆ ก็คือ **ดู ๆ ในโลกนี้ที่เกิดจากมนุษย์คือ มาจากสมองทั้งสิ้น** ดังนั้น การซื้อหรือไม่ซื้อของคน ก็มาจากสมองเช่นกัน สมองคือ **"ต้นทาง"** ในการตัดสินใจทำหรือไม่ทำอะไรทุกสิ่งเมื่อเข้าใจ การทำงานของสมองก็จะเข้าใจพฤติกรรมมารการตัดสินใจของคน

## " NO MORE ONE SIZE FITS ALL "

ความรู้เรื่องวิทยาศาสตร์ทางสมองจะไปลบความเข้าใจในการทำธุรกิจและการขายแบบเดิม ๆ ผู้ประกอบการทำธุรกิจมานานแล้วจะทราบว่าการขายธุรกิจแบบเดิม ๆ อย่างเช่น Mass Media, Mass Marketing เริ่มที่ไม่มีประสิทธิภาพเหมือนเดิมอีกต่อไป ในสินค้าแบบเดียวกันนำเสนอแบบเดียวกัน และคาดหวังจะขายให้คนทุกคนไม่มีอีกต่อไปแล้วในยุคนี้ เพราะลูกค้าปัจจุบันมีความแตกต่างและมีความต้องการเป็นของตัวเองมากขึ้น ยุคนี้ต้องให้ลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลางของคุณของ Niche Marketing

# เร่งสปีดธุรกิจ ด้วยนวัตกรรมวิทยาศาสตร์ทางสมอง



เมื่อคุณเข้าใจถึง **"ต้นทาง"** ของการตัดสินใจซื้อ มาจากสมองของมนุษย์ซึ่งมีความแตกต่างและสามารถแบ่งออกเป็น 4 รูปแบบใหญ่ ๆ ได้คุณจึงสามารถเข้าใจและออกแบบเรื่อง **"กลางทาง"** คือ การสื่อสารการตลาด การขาย อยางไรให้ตรงกับ"ต้นทาง" ได้อย่างถูกต้อง สุดท้าย **"ปลายทาง"** คือ การทำให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อก็ง่าย และ รวดเร็ว เพราะทุกอย่างถูกออกแบบมาให้ตรงกับรูปแบบ การตัดสินใจในสมองของคุณลูกค้าแต่ละคนตั้งแต่แรกแล้ว

วิทยาศาสตร์ทางสมอง ถูกนำมาประยุกต์ใช้ในโลกธุรกิจมากมายในต่างประเทศทั่วโลก ไม่ว่าจะเป็นการตลาด (Neuro Marketing) การขาย (Neuro Selling) ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมามนุษย์มีความรู้เข้าใจ การทำงานของสมองได้ดีกว่าความรู้เดิมที่มีอยู่ 2,000 ปีรวมกัน เพราะวันนี้ความรู้ทางด้าน การแพทย์เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ได้พัฒนา มากถึงจุดที่สามารถเห็นกลไกการทำงานของสมองอย่างชัดเจนว่ามันเกิดอะไรขึ้นบ้างระหว่างที่มนุษย์ ตัดสินใจซื้อหรือไม่ซื้อกว่า 90% ของบริษัทขนาดใหญ่ 500 อันดับแรกของโลก (Fortunesoo) ได้นำความรู้นี้มาใช้ในองค์กรของพวกเขา

กว่า 90% ของบริษัทขนาดใหญ่ 500 อันดับแรกของโลก (Fortunesoo) ได้นำความรู้นี้มาใช้ในองค์กรของพวกเขา ที่สหรัฐอเมริกาสถาบันการศึกษาชั้นนำอย่าง มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด, ยูซี เบิร์กเลย์ สนใจศึกษาเรื่องการนำเครื่องมือนี้มาใช้กับธุรกิจสมัยใหม่เป็นอย่างมากปี 2015 มหาวิทยาลัยซานฟรานซิสโก แสดง ได้ทำการวิจัยร่วมกับบริษัทยานยนต์ชั้นนำอย่าง เมอซิตส เบนซ์ โดยการนำเครื่องมือนี้มาใช้กับการตลาดและการขายรถยนต์ เอส คลาส รุ่นปัจจุบันผลการวิจัยพบว่าเครื่องมือนี้ สามารถคาดการณ์การตัดสินใจของลูกค้าได้อย่างแม่นยำ และที่สำคัญมันสามารถช่วยเพิ่มยอดขายให้ เมอซิตส เบนซ์ ได้อย่างชัดเจน

ไม่เพียงเท่านั้น นักธุรกิจและผู้บริหารที่ประสบความสำเร็จอย่างเช่น อีลอน มัสก์ ก็สนใจ Neuro Science ถึงขนาดลงทุนในบริษัทใหม่ของเขาชื่อ Neuralink เพื่อเชื่อมโยงรูปแบบการทำงานของสมองมนุษย์ให้เข้ากับตัวระบบ ของคอมพิวเตอร์ ซึ่งหลายคนเชื่อว่าจะเป็นการปฏิวัติการใช้ชีวิตและการทำธุรกิจของคนทั่วโลกไปอย่างสิ้นเชิง

สำหรับประเทศไทยในปัจจุบัน เริ่มมีการนำความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์ทางสมอง ใช้กับธุรกิจต่าง ๆ กันแล้ว ผู้ประกอบการ ที่เตรียมตัวและริเริ่มก่อนจะมีความได้เปรียบอย่างมหาศาลและและมีผู้ประกอบการ ที่ยังคงทำแบบเดิม ใช้เครื่องมือและกลยุทธ์ธุรกิจแบบเดิม ๆ จะประสบปัญหาอย่างหนักลูกค้าจะหายรายได้จะค่อย ๆ ลดลงและอาจถึงขั้นถูกกลืนหายไปในการแข่งขันของโลกธุรกิจ **ปัจจุบันถึงเวลาแล้วที่ผู้ประกอบการต้องเตรียมตัวพร้อมรับมือใหม่** มาใช้กับธุรกิจของตน



# ฟรี

## 50 ที่นั่ง

## หลักสูตร Neuro Selling

ถอดรหัสการขาย  
(มูลค่า 5,900 บาท)

- เข้าใจกลไกในการตัดสินใจสมองมนุษย์
- เรียนรู้การตัดสินใจซื้อ 4 รูปแบบ
- เทคนิคถอดรหัสการตัดสินใจขายไป 90 วินาที
- เพิ่มประสิทธิภาพการนำเสนอ, การเจรจาต่อรอง และการปิดการขาย สูงสุด 300%

# ก

## สแกน เพื่อลงทะเบียน

# ฟรี

ทฤษฎี  
**60%**

กิจกรรม  
**40%**

ลงทะเบียนหลักสูตรได้ที่ [BrainBizAcademy.com](http://BrainBizAcademy.com) โทร 02-254-9998, 08-5555-1465