7Os Model Worksheet

วิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า 7 คำถาม · ตอบจากข้อมูลจริง เช่น แชต รีวิว ยอดขาย

ธุรกิจ / สินค้า _____ กลุ่มลูกค้า _____ วันที่ _____

1 Occupants — WHO

ใครคือลูกค้าของเรา

Who is in the market?

อายุ อาชีพ รายได้ ไลฟ์สไตล์ · กลุ่มไหนสำคัญที่สุด

2 Objects — WHAT

ลูกค้าซื้ออะไร

What does the market buy?

สินค้าตัวไหน ขนาด แพ็กเกจ · คุณสมบัติที่มองหา

3 Objectives — WHY

ทำไมลูกค้าจึงซื้อ

Why does the market buy?

ปัญหาที่อยากแก้ ประโยชน์ที่คาดหวัง · ความรู้สึกที่อยากได้

4 Organizations — WHO ELSE

ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ

Who participates in the buying?

ผู้ริเริ่ม ผู้มีอิทธิพล ผู้ตัดสินใจ · ผู้จ่ายเงิน ผู้ใช้

5 Operations — HOW

ลูกค้าซื้ออย่างไร

How does the market buy?

หาข้อมูลจากไหน เทียบอะไร · สั่ง จ่ายเงิน รับของ

6 Occasions — WHEN

ลูกค้าซื้อเมื่อไร

When does the market buy?

วัน เวลา เทศกาล ฤดูกาล รอบงบประมาณ · ซื้อบ่อยแค่ไหน

7 Outlets — WHERE

ลูกค้าซื้อที่ไหน

Where does the market buy?

หน้าร้าน เว็บไซต์ LINE OA · แอปเดลิเวอรี มาร์เก็ตเพลส

→ Insights → 7P — ACTION

สิ่งที่ค้นพบ และจะปรับอะไร

Key insights and 7P actions

Product · Price · Place · Promotion ·
People · Process · Physical Evidence

เติมเสร็จแล้ว พิมพ์คำตอบลงใน AI Prompt ของบทความ 7Os Model เพื่อให้ AI ช่วยสรุปและวางแผนต่อ