

BUYER PSYCHOLOGY

The *Buyer* Code

ถอดรหัสลูกค้า 4 ประเภท
ก่อนจะเสียโอกาสปิดการขาย

คู่มือสำหรับนายหน้าอสังหาฯ ที่อยากเปลี่ยนจาก “คนขายบ้าน” เป็น “นักอ่านใจ”
ที่ลูกค้าไว้วางใจ



ทำไมต้อง “ถอดรหัส” ลูกค้า?

การขายอสังหาริมทรัพย์ ระดับ Luxury ไม่ใช่แค่การนำเสนอบ้านหรือคอนโด แต่คือการนำเสนอ “สถานะ” และ “ความรู้สึก” สิ่งที่ทำให้นายหน้ามืออาชีพต่างจากนายหน้าทั่วไป ไม่ใช่ทักษะการพูดที่เก่งกาจ — แต่คือความสามารถในการ “ฟังให้เป็น” และ “อ่านให้ขาด”

Most agents lose the deal not by talking too little — but by speaking the wrong language.

นักขายส่วนใหญ่เสียดีล เพียงเพราะใช้วิธีนำเสนอแบบเดียวกับลูกค้าทุกคน โดยไม่สนใจความต่างทางบุคลิก

แนวคิด **Buyer Psychology Code** ออกแบบมาเพื่อเปลี่ยนคุณให้เป็น “นักอ่านใจ” ที่วิเคราะห์ลูกค้าได้เร็วและแม่นยำ เมื่อเข้าใจว่าลูกค้าแต่ละประเภทมี **ความต้องการ ความกลัว และแรงจูงใจ** ที่ต่างกัน คุณจะปรับวิธีสื่อสารได้ตรงจุด สร้าง **Trust** ที่ลึกซึ้ง และเพิ่มโอกาสปิดการขายได้มหาศาล

- 01 อ่านให้ขาด**
จับบุคลิกลูกค้าได้ภายในไม่กี่นาทีแรกของบทสนทนา
- 02 ปรับให้ตรง**
เปลี่ยนวิธีนำเสนอให้เข้ากับ “รหัสสี” ของลูกค้าแต่ละคน
- 03 ปิดให้ได้**
สร้างความไว้วางใจที่นำไปสู่การตัดสินใจซื้อ

4 รหัสสี่ — *The Four Codes*



สีแดง

The Director

มุ่งผลลัพธ์ · เร็ว · ควบคุม

ผู้นำโดยธรรมชาติ ตัดสินใจเร็ว ตรงไปตรงมา ต้องการความรวดเร็วและ ROI ที่คุ้มค่า ไม่ชอบความเยิ่นเย้อ

ผลลัพธ์

การควบคุม

ความเร็ว



สีเหลือง

The Influencer

สังคม · ไลฟ์สไตล์ · การยอมรับ

รักการเข้าสังคม ร่าเริง มองหาประสบการณ์ใหม่ ความโดดเด่น และไลฟ์สไตล์เหนือระดับ โหยหาการเป็นจุดสนใจ

ประสบการณ์

ภาพลักษณ์

ความสัมพันธ์



สีเขียว

The Supporter

มั่นคง · ปลอดภัย · ครอบครัว

ให้ความสำคัญกับความมั่นคงและครอบครัว อบอุ่น ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลงที่เร็วเกินไป พิจารณารอบคอบ ต้องการความสบายใจ

ความปลอดภัย

ครอบครัว

ความจริงใจ



สีน้ำเงิน

The Analyst

ข้อมูล · ความเป๊ะ · หลักฐาน

นักวิเคราะห์ที่รักความสมบูรณ์แบบ ละเอียด รอบคอบ มีระบบ ให้ความสำคัญกับข้อเท็จจริง มากกว่าอารมณ์

ข้อมูล

หลักฐาน

มาตรฐาน

รหัสสีแดง · THE DIRECTOR

ลูกค้ายี่ห้อสีแดง *The Dominant Director*

“ปิดดีลด้วยผลลัพธ์ที่ชัดเจนและรวดเร็ว”

● บุคลิก

ผู้นำโดยธรรมชาติ มั่นใจสูง ตัดสินใจเร็ว ตรงไปตรงมา มุ่งผลลัพธ์ ต้องการความรวดเร็ว การควบคุม และ ROI ที่คุ้มค่า

● สัญญาณสังเกต

ถามถึง “ราคา” หรือ “ผลประโยชน์” ทันทีตั้งแต่เปิดบทสนทนา พูดน้อย ตรงประเด็น อยากรู้ข้อสรุปเร็วที่สุด

● ความกลัวที่ซ่อนอยู่

กลัวการสูญเสียการควบคุม และความรู้สึกว่า “ถูกเอาเปรียบ” ในการเจรจา

● วิธีสื่อสาร

เข้าประเด็นทันที ข้อมูลกระชับ ชัดเจน ตรงไปตรงมา ไม่ต้องเกริ่นนาน

กลยุทธ์ปิดการขาย

นำเสนอทางเลือกแบบ Win-Win ที่ทำให้เขารู้สึกเป็น “ผู้คุมเกม” และเป็น “ผู้ชนะ” — ให้ตัวเลือก ไม่ใช่บังคับ แล้วปล่อยให้เขาตัดสินใจเอง

ประโยคเปิด

“ผมมี 3 ยูนิตที่ ROI ดีที่สุดในโครงการ ขอสรุปให้ใน 5 นาทีได้เลยนะครับ”

ประโยคปิด

“ยูนิตนี้มีผู้สนใจอีก 2 ราย ตัดสินใจวันนี้ ผมล็อกเงื่อนขานี้ให้เลยครับ”

คำพูดสะกดใจ · Trigger Words

โอกาสเดียว

คุณควบคุมได้

ผลลัพธ์ที่ชัดเจน

รหัสสีเหลือง · THE INFLUENCER

ลูก้ารหัสสีเหลือง *The Social Influencer*

“ปิดดีลด้วยความว้าวและไลฟ์สไตล์”

● บุคลิก

รักการเข้าสังคม ร่าเริง ให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ มองหาประสบการณ์ใหม่ ความโดดเด่น และไลฟ์สไตล์เหนือระดับ โหยหาการยอมรับและเป็นจุดสนใจ

● สัญญาณสังเกต

เริ่มบทสนทนาด้วยเรื่องทั่วไปก่อนเข้าสู่ธุรกิจ ใช้ภาษาเต็มไปด้วยอารมณ์ ถามถึงสภาพแวดล้อมและเพื่อนบ้าน

● ความกลัวที่ซ่อนอยู่

กลัวความน่าเบื่อ และการไม่ได้รับการยอมรับจากสังคม

● วิธีสื่อสาร

สร้างบรรยากาศเป็นกันเอง (Rapport) อบอุ่น สนุก ก่อนค่อยเข้าสู่เรื่องธุรกิจ

กลยุทธ์ปิดการขาย

ใช้ **Storytelling** ที่สร้างแรงบันดาลใจ ให้เขาเห็นภาพไลฟ์สไตล์ในฝัน และ **ชื่นชมรสนิยม** ที่โดดเด่นของเขาอย่างจริงใจ

ประโยคเปิด

“ที่นี่คือโครงการที่คนมีรสนิยมเขาเลือกกันครับ เดี่ยวพาไปดูมุมที่สวยงามที่สุด”

ประโยคปิด

“ลองนึกภาพปาร์ตี้ของคุณที่ระเบียงวิวนี้สิครับ เพื่อนๆ ต้องว้าวแน่นอน”

คำพูดสะกดใจ · Trigger Words

เอ็กซ์คลูซีฟ

โดดเด่น

ไม่เหมือนใคร

รหัสสีเขียว · THE SUPPORTER

ลูกค้ำรหัสสีเขียว *The Steady Supporter*

“ปิดดีลด้วยความปลอดภัยและครอบครัว”

● บุคลิก

ให้ความสำคัญกับความมั่นคง ปลอดภัย และครอบครัว อบอุ่น ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว พิจารณารอบคอบ ต้องการความสบายใจและขั้นตอนที่ชัดเจน

● สัญญาณสังเกต

ถามถึงระบบรักษาความปลอดภัย สภาพแวดล้อมสำหรับเด็ก หรือขอเวลาปรึกษาครอบครัวก่อนตัดสินใจ

● ความกลัวที่ซ่อนอยู่

กลัวความขัดแย้ง และการตัดสินใจที่ผิดพลาด

● วิธีสื่อสาร

ใช้ความจริงใจและความอดทน ค่อยเป็นค่อยไป ไม่เร่งรัด ให้เขารู้สึกปลอดภัย

กลยุทธ์ปิดการขาย

ให้ ข้อมูลที่น่าเชื่อถือ แสดง ความใส่ใจอย่างแท้จริง และที่สำคัญที่สุดคือ **ไม่กดดัน** ให้รีบตัดสินใจ

ประโยคเปิด

“ไม่ต้องรีบนะครับ วันนี้เรามาดูกันสบายๆ ผมเตรียมข้อมูลความปลอดภัยมาให้ครบแล้ว”

ประโยคปิด

“กลับไปปรึกษาครอบครัวได้เลยครับ ผมอยู่ตรงนี้ คอยตอบทุกคำถาม”

คำพูดสะกดใจ · Trigger Words

สบายใจ

มั่นคง

ปลอดภัยสำหรับครอบครัว

รหัสสีน้ำเงิน · THE ANALYST

ลูกค้ายี่ห้อสีน้ำเงิน *The Analytical Thinker*

“ปิดดีลด้วยข้อมูลและความเป๊ะ”

● บุคลิก

นักวิเคราะห์ที่รักความสมบูรณ์แบบ ละเอียดรอบคอบ มีระบบระเบียบ ให้ความสำคัญกับข้อเท็จจริงมากกว่าอารมณ์ ต้องการข้อมูลถูกต้องและตัวเลขที่เปรียบเทียบได้

● สัญญาณสังเกต

ขอเอกสารสเปควัสดุอย่างละเอียด หรือตั้งคำถามเชิงเทคนิคที่ลึกซึ้ง

● ความกลัวที่ซ่อนอยู่

กลัวข้อมูลที่ผิดพลาด และการตัดสินใจที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของอารมณ์

● วิธีสื่อสาร

เตรียมข้อมูลให้พร้อมและแม่นยำที่สุด เป็นระบบ มีหลักฐานอ้างอิงได้

กลยุทธ์ปิดการขาย

นำเสนอข้อมูลที่เป็นระบบ มีหลักฐานตรวจสอบได้ และใช้เวลา เขาวิเคราะห์อย่างเต็มที่โดยปราศจากการเร่งรัด

ประโยคเปิด

“ผมเตรียมตารางเปรียบเทียบสเปกวัสดุ 3 โครงการมาให้แล้วครับ”

ประโยคปิด

“ข้อมูลทั้งหมดตรวจสอบได้ ลองวิเคราะห์ดู แล้วเรานัดคุยกันอีกครั้งได้ครับ”

คำพูดสะกดใจ · Trigger Words





ตรวจสอบแล้ว

มาตรฐานสูง

ข้อมูลยืนยัน

Communication Matrix

ตารางสรุปกลยุทธ์การสื่อสาร — สิ่งที่ต้องทำ ไม่ควรทำ และคำพูดสะกดใจของลูกค้าแต่ละรหัสสี หยิบใช้ได้ทันทีที่หน้างาน

ประเภทลูกค้า	ควรมทำ (Do)	ไม่ควรทำ (Don't)	คำพูดสะกดใจ
 สีแดง The Director	สรุปประเด็นสำคัญให้จบอย่างรวดเร็ว	เยิ่นเย้อ อารัมภบท นานเกินไป	“โอกาสเดียว · คุณควบคุมได้ · ผลลัพธ์ชัดเจน”
 สีเหลือง The Influencer	ชื่นชมยินดี เล่าเรื่องราวที่น่าสนใจ	นำเสนอแต่ตัวเลขที่น่าเบื่อ	“เอ็กซ์คลูซีฟ · โดดเด่น · ไม่เหมือนใคร”
 สีเขียว The Supporter	ใช้เวลาพิจารณา แสดงความจริงใจ	กดดันให้รีบตัดสินใจ	“สบายใจ · มั่นคง · ปลอดภัย สำหรับครอบครัว”
 สีน้ำเงิน The Analyst	ส่งข้อมูลและตารางเปรียบเทียบที่ชัดเจน	คลุมเครือ ใช้ความรู้สึกโน้มน้าว	“ตรวจสอบแล้ว · มาตรฐานสูง · ข้อมูลยืนยัน”

วิธีใช้: อ่านลูกค้าจาก “คำถามแรก” ที่เขาถาม → จักรหัสสี → เลือกคอลัมน์ Do และหยิบ Trigger Words ไปใช้ในประโยคปิดส่วนคอลัมน์ Don't คือกับดักที่ทำให้ดีลหลุดบ่อยที่สุด

ก้าวสู่ Top 1% Agent — *Mirroring & Matching*

การเป็นนายหน้าระดับ Top 1% ไม่ได้ขึ้นอยู่กับว่าคุณมีทรัพย์สินในมือมากแค่ไหน แต่อยู่ที่ว่าคุณ **เชื่อมโยงกับลูกค้าได้ลึกเพียงใด** เทคนิค Mirroring & Matching คือการเป็น “กระจกสะท้อนใจ” ลูกค้า — ปรับโทนเสียง ท่าทาง และรูปแบบการนำเสนอให้สอดคล้องกับ “สี” ของเขา

I

สังเกต

Observe

อ่านลูกค้าจากน้ำเสียง และ
จังหวะการพูด เพื่อจับรหัสสี
ของลูกค้า

2

สะท้อน

Match

ปรับโทน ความเร็ว และ
เนื้อหาให้เข้ากับรหัสสีของ
ลูกค้า ให้เขารู้สึกว่าเราเข้าใจ
เขา

3

ครองใจ

Earn Trust

ลูกค้าจะไม่มองคุณเป็นแค่
คนขายบ้านอีกต่อไป แต่คุณ
จะกลายเป็นที่ปรึกษาที่เขา
ไว้วางใจ

Always remember — clients don't only buy the best property; they also buy from the person they trust the most.

จงจำไว้เสมอว่า ลูกค้าไม่ได้เลือกทรัพย์สินเพียงเพราะมันดีที่สุด แต่พวกเขาเลือกซื้อกับคนที่พวกเขา “เชื่อมั่น” ที่สุดต่างหาก

YOUR NEXT STEP

จาก “คนขายบ้าน” สู่ *Trusted Advisor*

คุณมีรหัสทั้ง 4 สืออยู่ในมือแล้ว — ขั้นตอนต่อไปคือการ **ฝึกใช้จริง** จนกลายเป็น
สัตบุชาตญาณ เปลี่ยนทุกบทสนทนาให้เป็นโอกาสปิดการขาย และสร้างความสัมพันธ์ที่
ลูกค้าไว้วางใจคุณไปอีกยาวนาน



The Buyer Code

ESTATE ALADDIN ACADEMY × RIGHT LANE ACADEMY ·
2026