

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 กรอบแนวคิดการวิจัย	5
2.1 กลยุทธ์ด้านประสานการณ์ลูกค้า	8
2.2 วงจรขั้นตอนการปรับปรุงประสานการณ์ลูกค้า	13
2.3 วงจรการเกิดประสานการณ์ของลูกค้า	15
2.4 โ้มดูลประสานการณ์	16
2.5 ประสานการณ์การซื้อในแต่ละขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ	18