

รายการ การวางแผนธุรกิจดtkกรรมศาสตร์ยุคใหม่

ตอนที่ 7

การวางแผนธุรกิจด้วย

Business **M**odel **C**anvas



อ.ณัชกานต์ กลับดี

อาจารย์ประจำสาขาวิชาอุตสาหกรรมบริการอาหาร

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

RMUTP

Business Model

คืออะไร ???

Business Model

ต่างกับ

Business Plan และ Marketing Plan

อย่างไร ???

Business Model Canvas

คืออะไร ???










The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 
	Key Resources 		Channels 	
Cost Structure 			Revenue Streams 	

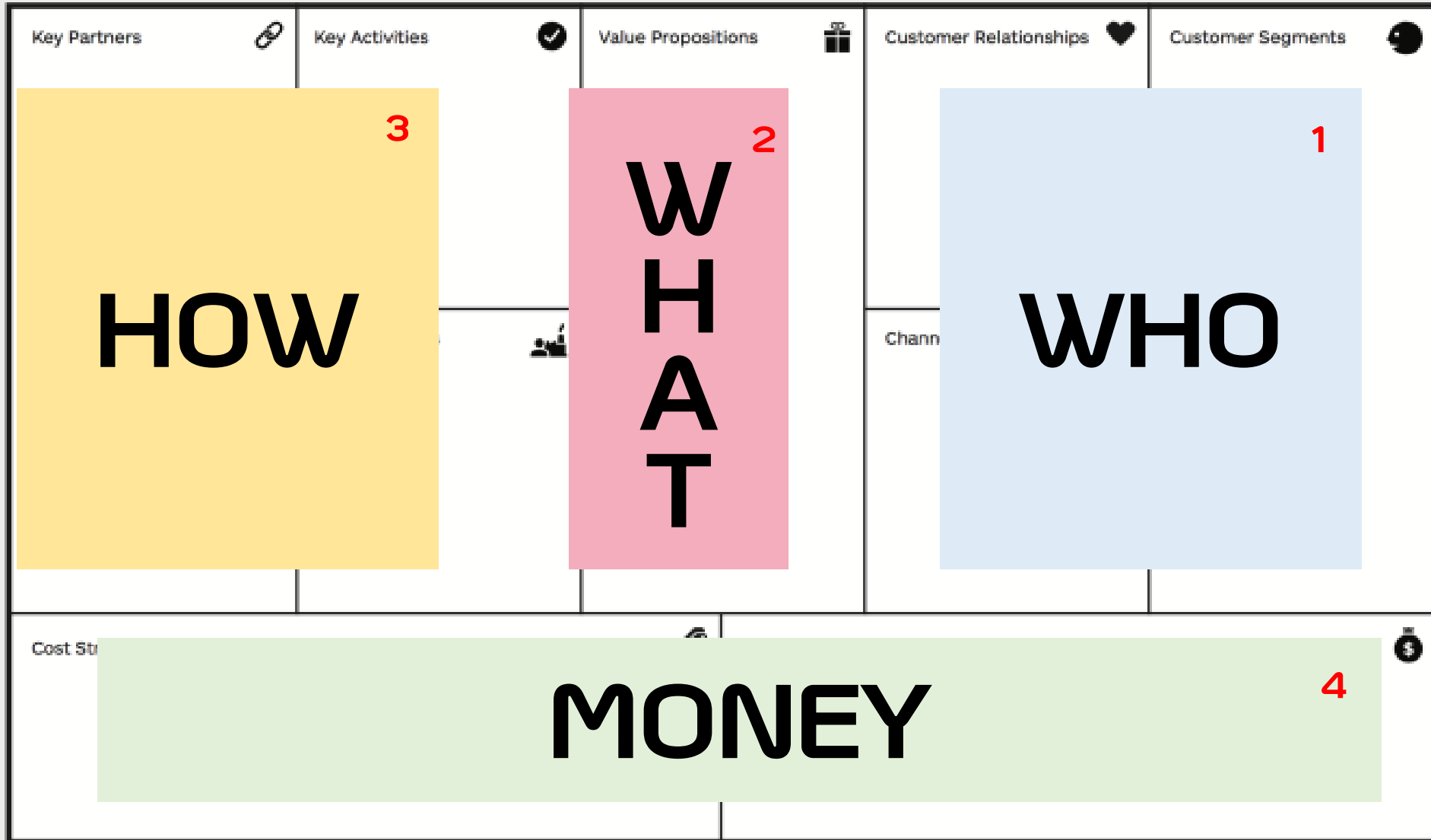
The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

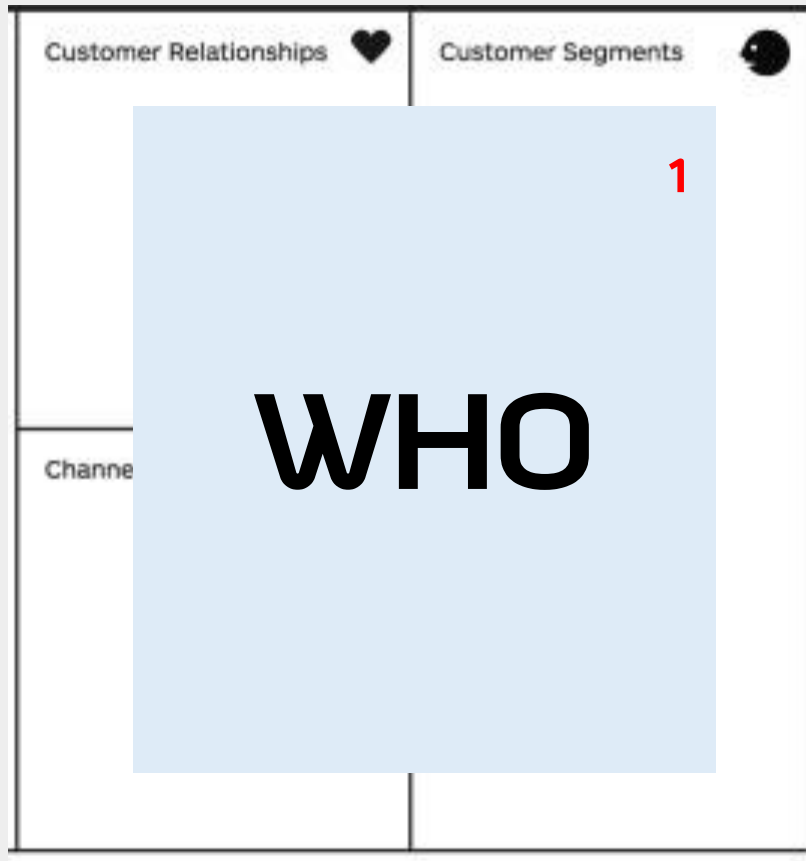
Date:

Version:



Ref: <https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>

Business Model Canvas

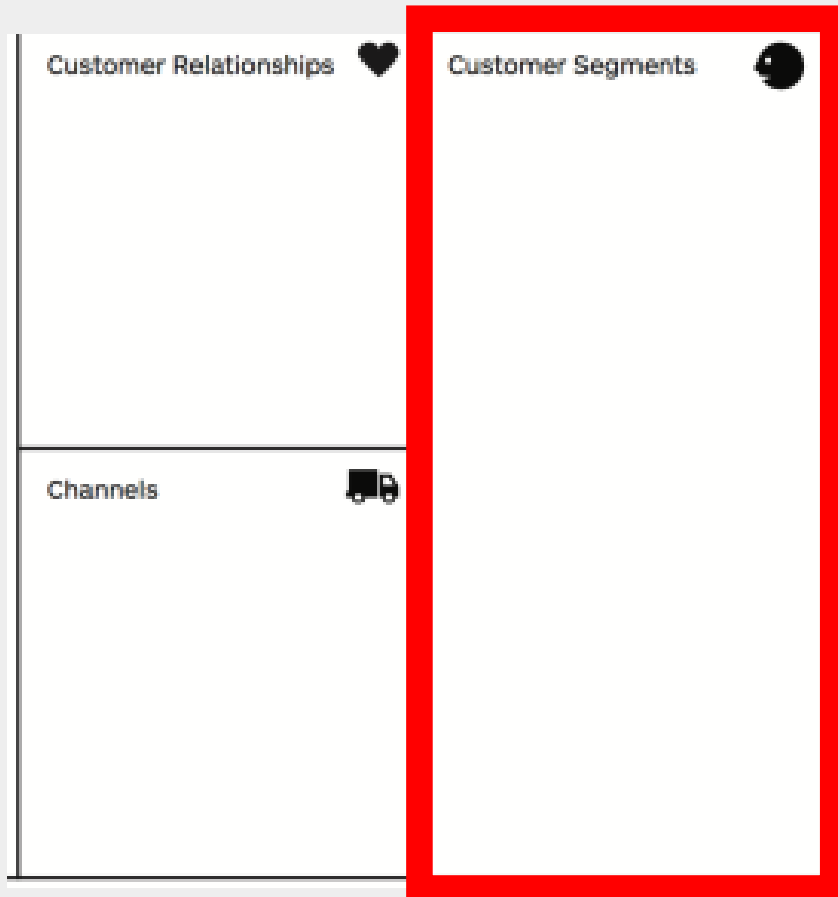


Who

เป็นส่วนที่อธิบายถึงลูกค้าของธุรกิจ ประกอบด้วย

1. Customer Segments – ลูกค้าของธุรกิจเป็นใคร ?
2. Customer Relationships – ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับลูกค้า
3. Channels – ช่องทางการขายและช่องทางการสื่อสารกับลูกค้า

Business Model Canvas

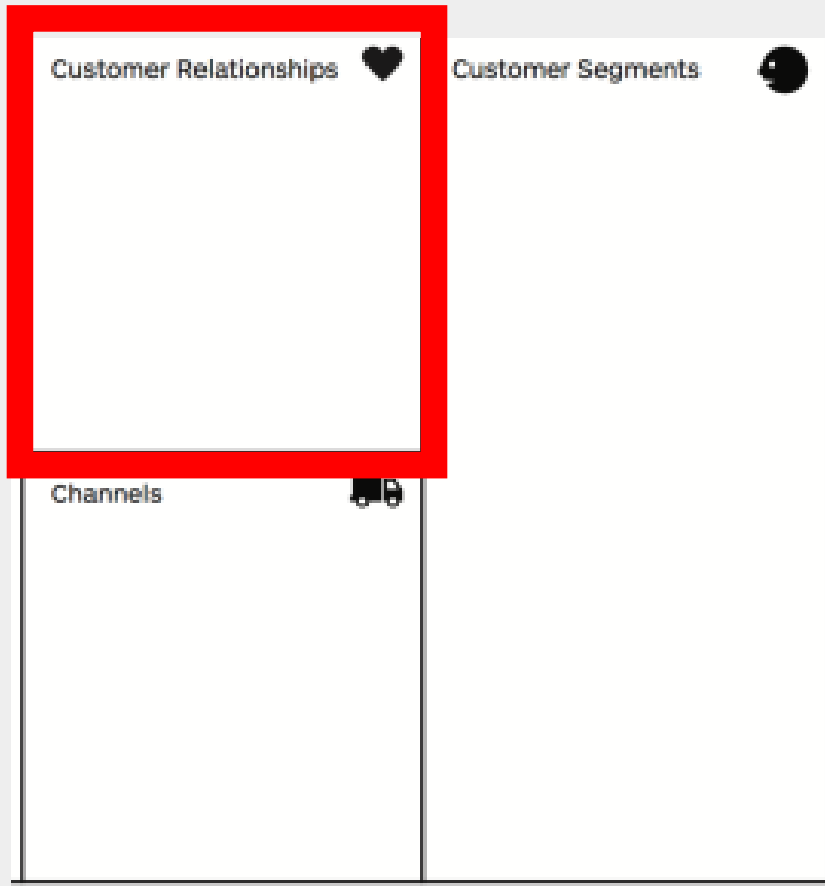


Customer Segments

ใครคือลูกค้าของธุรกิจ ปัญหาของ
ลูกค้าคืออะไร ควรแยกบทบาทของลูกค้า
หรือผู้บริโภคนำให้ได้

เช่น ของใช้เด็ก พ่อแม่จะเป็นผู้ซื้อ
ผลิตภัณฑ์ต้องตอบโจทย์ผู้ใช้ แต่การ
สื่อสารเราจะสื่อสารกับผู้ซื้อ ทั้งนี้รวมไปถึง
พฤติกรรมของลูกค้าของธุรกิจด้วย

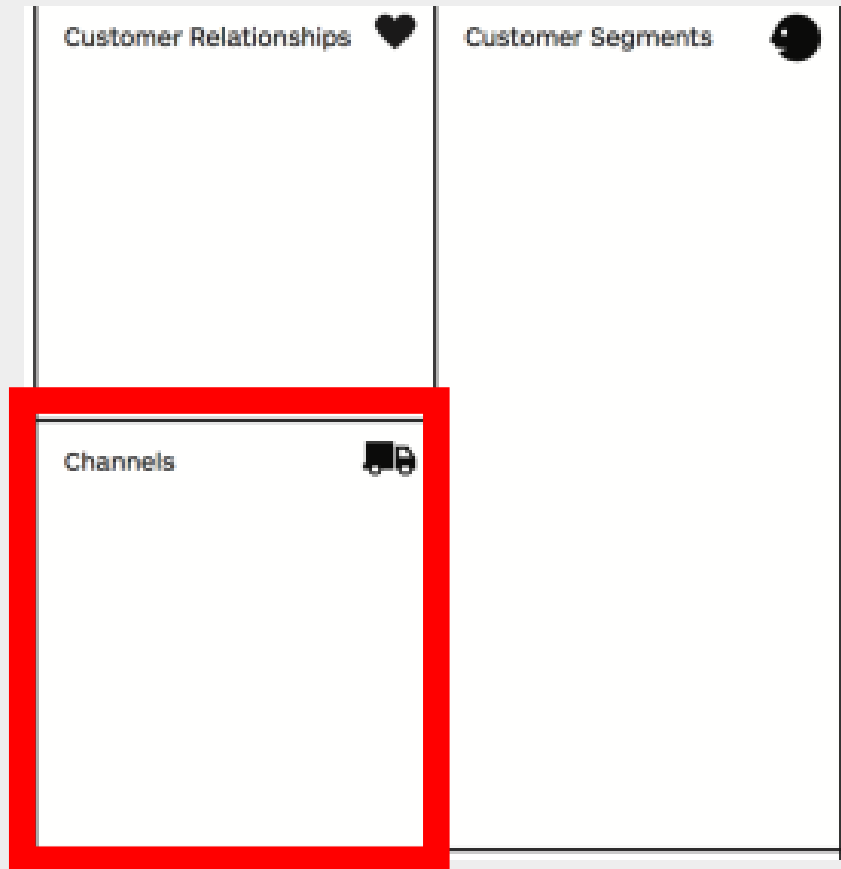
Business Model Canvas



Customer Relationships

การสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นหนึ่งเรื่องที่อาจมองข้ามกันได้ง่าย แต่เชื่อไหมว่านี่เป็นอีกหนึ่งเหตุผลสำคัญที่ทำให้เกิดการบอกต่อ (word of mouth) การซื้อซ้ำ จนนำไปสู่การเป็นลูกค้าที่จงรักภักดีต่อแบรนด์ ความสัมพันธ์กับลูกค้าในแต่ละธุรกิจจะแตกต่างกันไป

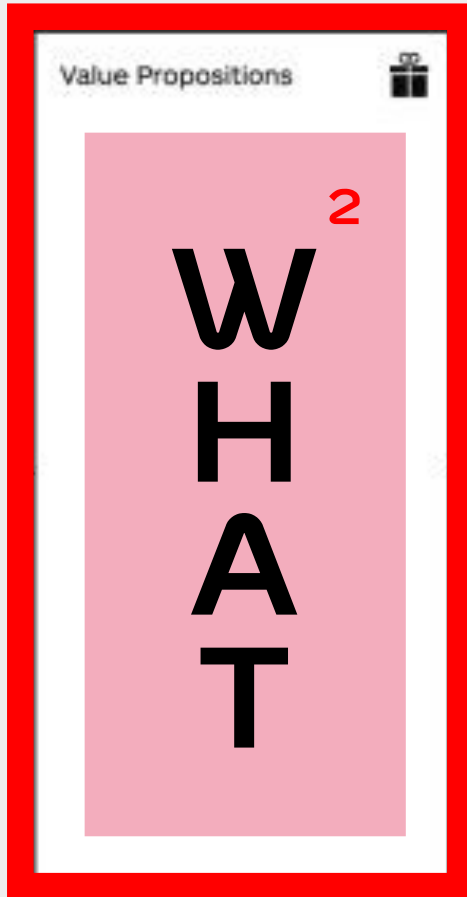
Business Model Canvas



Channels

ช่องทางในการซื้อขาย และช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ต้องศึกษาว่าลูกค้าเรามีพฤติกรรมอย่างไร ทั้งนี้ต้องพิจารณาจากลักษณะธุรกิจเราเป็นอย่างไร การซื้อขายผ่านช่องทางใดจึงจะสะดวกมากที่สุด นอกจากนี้ช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าก็ต้องเลือกให้ถูกต้องตรงจุด ลูกค้านิยมสื่อชนิดใด

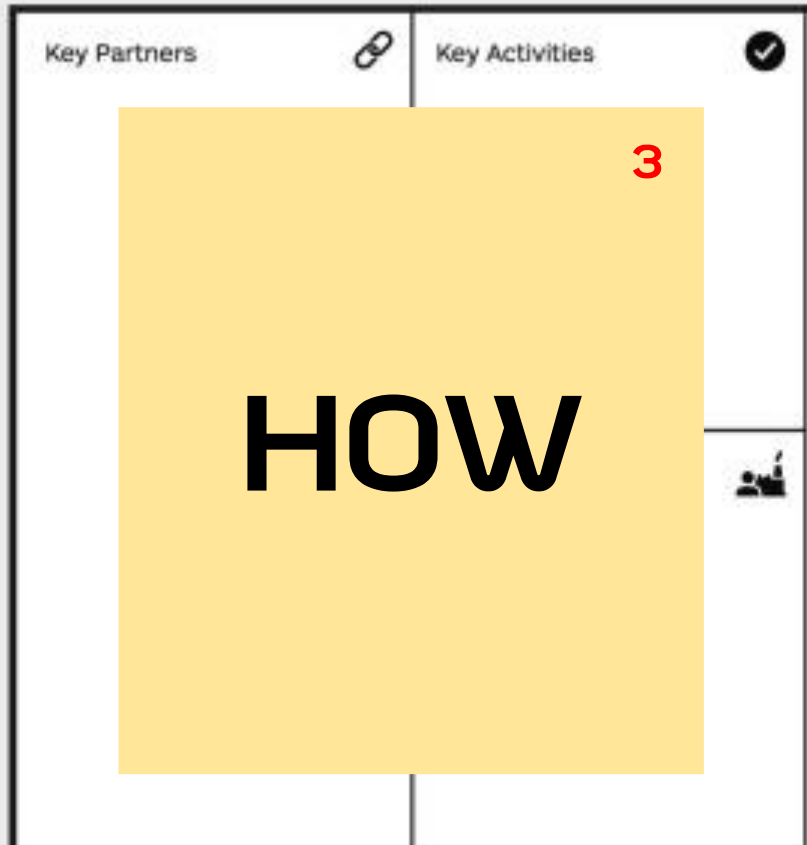
Business Model Canvas



What

เป็นส่วนที่อธิบายถึงคุณค่าที่เรานำเสนอให้กับลูกค้า ส่วนนี้ถือเป็นส่วนสำคัญ หรือ หัวใจของการทำธุรกิจ ว่าคุณค่าในสินค้า หรือ บริการของธุรกิจ สามารถที่จะแก้ไขปัญหา (painpoint) ของลูกค้าได้หรือไม่

Business Model Canvas

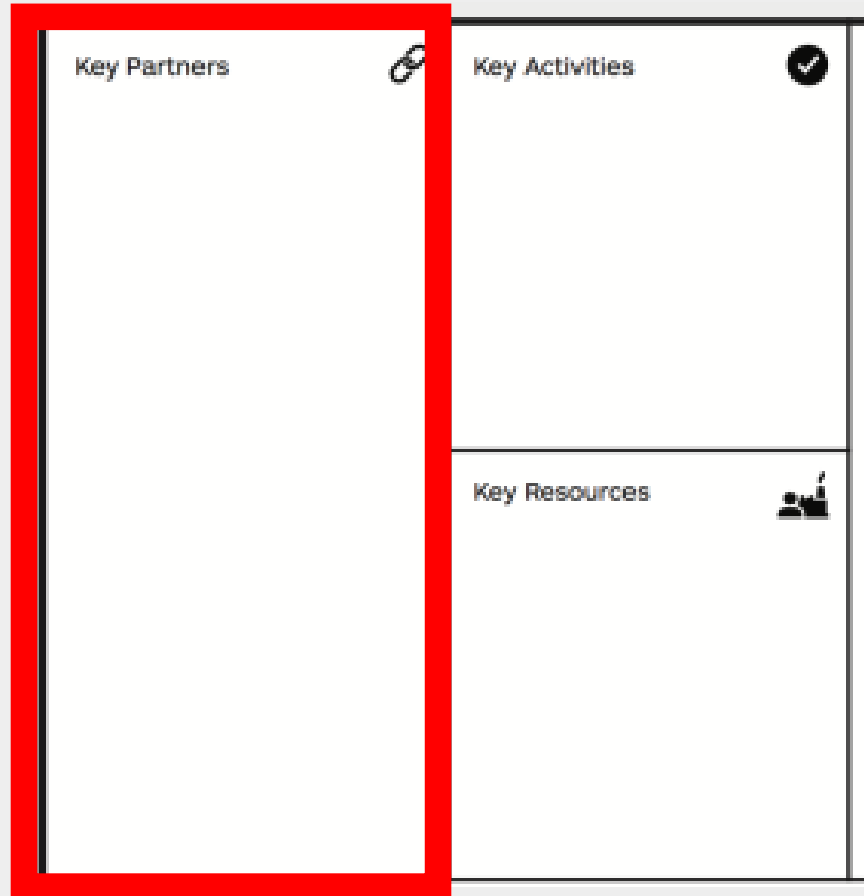


How

เป็นส่วนที่อธิบายถึงกิจกรรมภาพรวมของธุรกิจ ประกอบด้วย

1. Key Partners - กลุ่มผู้คนที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ
2. Key Activities - กิจกรรมเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ
3. Key Resources - ทรัพยากรที่ต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ

Business Model Canvas



Key Partners

ทำธุรกิจบางอย่างจำเป็นต้องพึ่งพาผู้อื่น เพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างราบรื่น Key Partners คือกลุ่มคนอื่นๆที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจของเรา

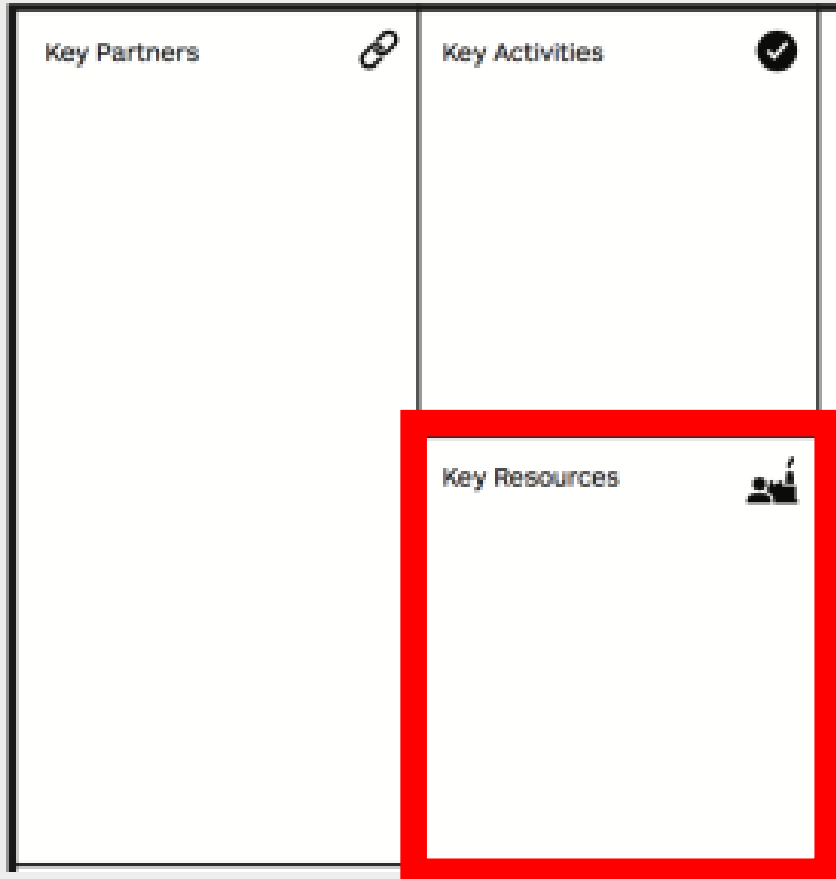
Business Model Canvas



Key Activities

กิจกรรมหลักที่ช่วยขับเคลื่อนธุรกิจ หรือ หน้าที่ที่เราต้องทำ ซึ่งแต่ละธุรกิจก็จะมีหน้าที่หลักแตกต่างกันไป เช่น ธุรกิจร้านอาหารตามสั่ง หน้าที่หลักคือ ผลิตอาหารตามคำสั่งของลูกค้า ควบคุมให้สะอาดถูกสุขลักษณะ การทำการตลาด

Business Model Canvas



Key Resource

ทรัพยากรที่สำคัญกับธุรกิจ แบ่งเป็น 2 ส่วน
ดังนี้

1. ทรัพยากรส่วนที่เรามีอยู่
2. ทรัพยากรส่วนที่เราต้องมี

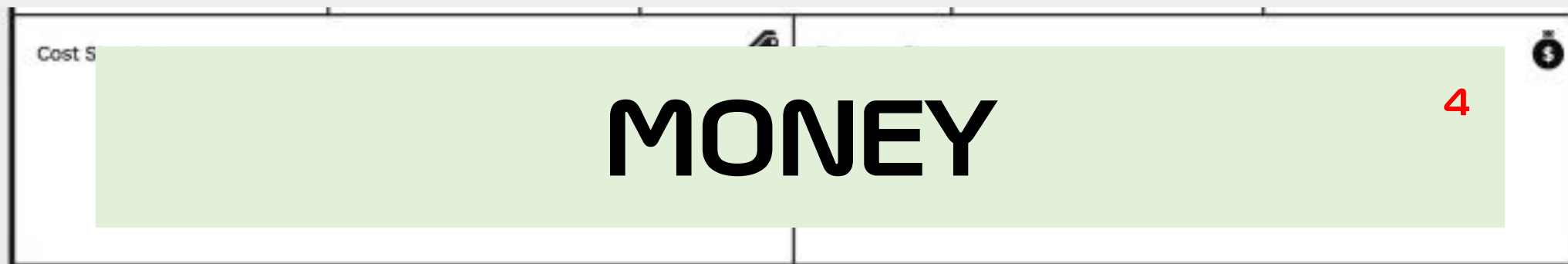
การมองหาทรัพยากรเราต้องย้อนกลับไป
ดูว่าลูกค้าของเราคือใคร อะไรคือคุณค่าที่เราจะ
นำเสนอแก่ลูกค้า และทรัพยากรของเราจะ
สามารถสร้างคุณค่านี้ๆได้หรือไม่ อย่างไร

Business Model Canvas

Money

เป็นส่วนที่อธิบายถึงโครงการการเงินของธุรกิจ ประกอบด้วย

1. Cost Structure – โครงสร้างต้นทุน และ ค่าใช้จ่ายของธุรกิจ
2. Revenue Stream – รายได้ของธุรกิจมาจากช่องทางใดบ้าง

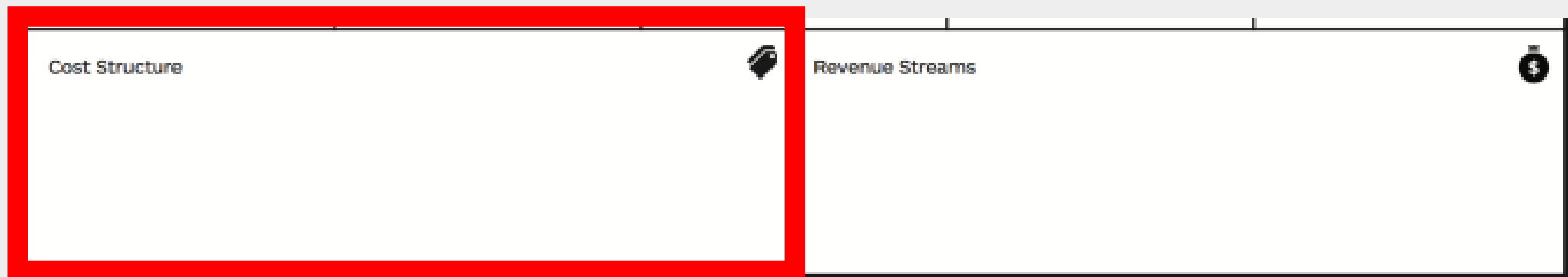


Business Model Canvas

Cost Structure

ต้นทุนแบ่งตามวัตถุประสงค์จะมี 2 ประเภทคือ

1. ต้นทุนเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ เช่น ค่าจ้างพนักงาน ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าน้ำมัน ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักร ค่าเช่าสำนักงาน ฯลฯ
2. ต้นทุนเพื่อเพิ่มคุณค่าให้ธุรกิจ เช่น งบประมาณและประชาสัมพันธ์ งบเช่าพื้นที่พิเศษเพื่อลูกค้าของตนเองตามห้างสรรพสินค้า

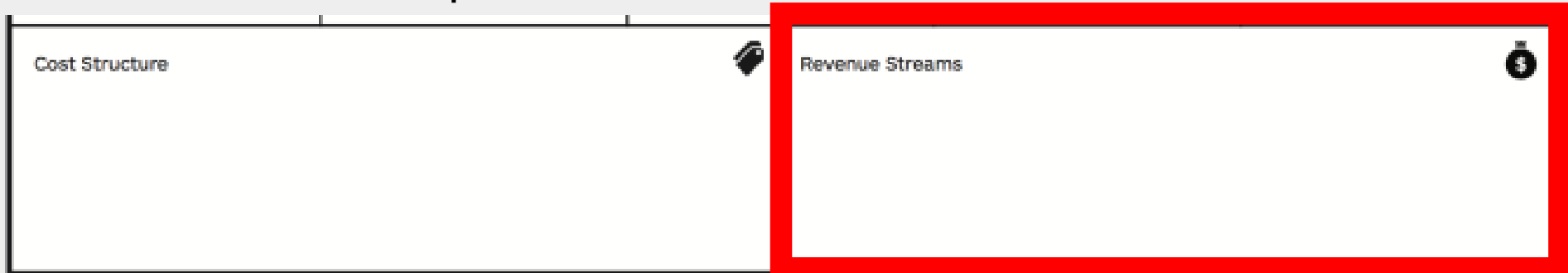


Business Model Canvas

Revenue Streams

ช่องทางการเข้ามาของรายได้จะเข้ามาทางใดบ้างโดยทั่วไปแบ่งเป็น 4 ประเภท ดังนี้

1. ค่าบริการ
2. รายได้จากการขายสินค้า
3. รายได้จากค่าเช่า
4. รายได้จากค่าอนุญาตให้ใช้ลิขสิทธิ์



Business Model Canvas ในธุรกิจต่างๆ



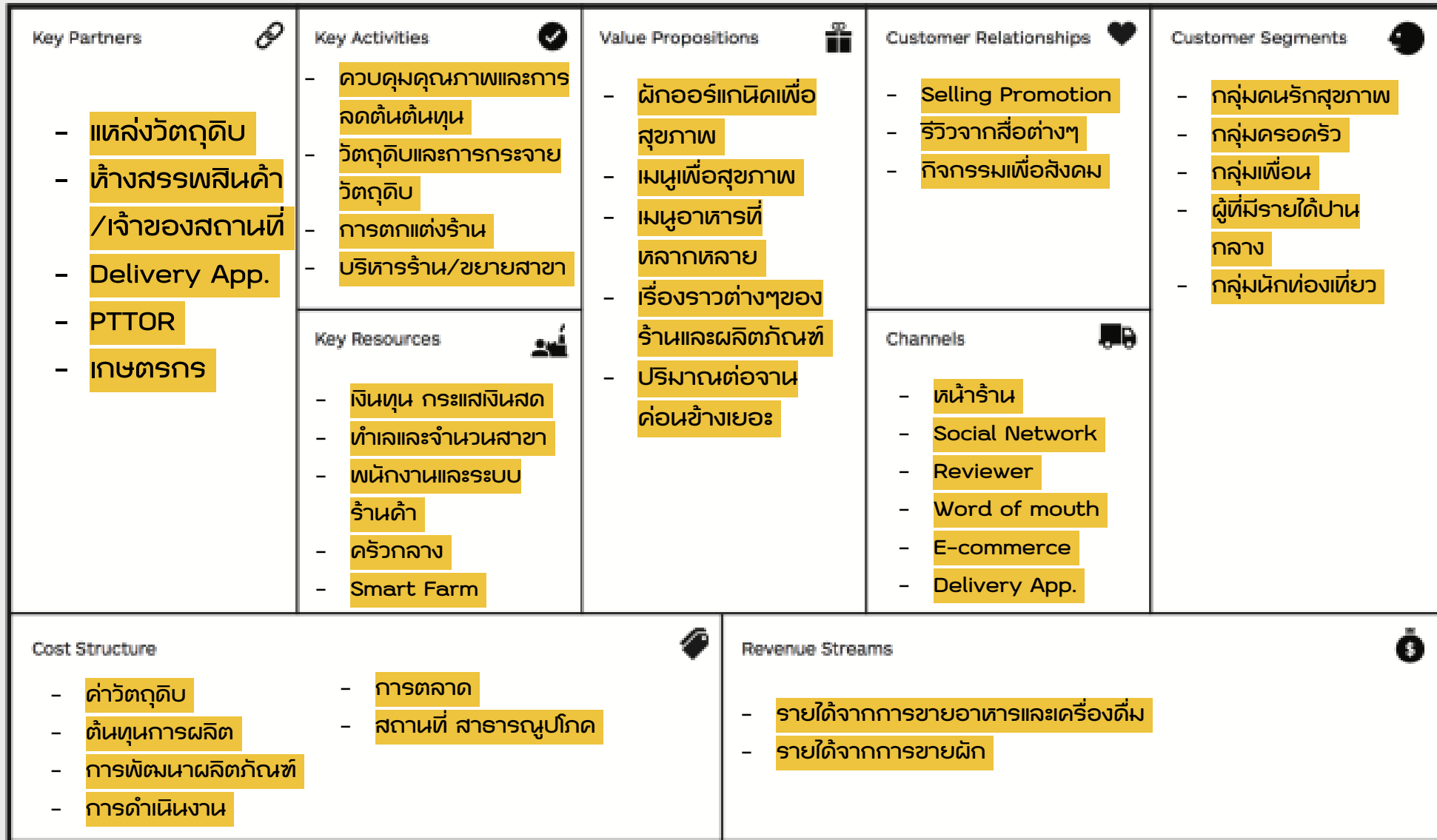
<p>Key Partners </p> <ul style="list-style-type: none"> - ไร่กาแฟ - ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์ และวัตถุดิบชงกาแฟ - Delivery App. - บาร์ิสต้า 	<p>Key Activities </p> <ul style="list-style-type: none"> - การคั่วและบรรจุเมล็ดกาแฟ - การพัฒนาผลิตภัณฑ์ - การฝึกสอนทีมงาน - การตลาด - Supply Chain 	<p>Value Propositions </p> <ul style="list-style-type: none"> - Specialty Coffee - กาแฟที่ถูกต้องดีรสโดย Q Grader - กระบวนการผลิตครบวงจร - ความหลากหลายของกาแฟ - มีเมนูขนมและอาหาร - สถานที่สวยงาม - สถานที่กว้างขวางมีลานจอดรถและสิ่งอำนวยความสะดวก 	<p>Customer Relationships </p> <ul style="list-style-type: none"> - ชุมชนนักดื่มและรักกาแฟ - Selling Promotion - เรื่องราวต่างๆของร้าน บาร์ิสต้า 	<p>Customer Segments </p> <ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มคนรักกาแฟ - กลุ่มนักท่องเที่ยว - กลุ่มที่ชอบทดลองกาแฟใหม่ๆ - กลุ่มที่มีรายได้สูง - กลุ่มคนที่ขี้เกียจเดินทาง - กลุ่มคนที่ชงกาแฟดื่มเองที่บ้าน
<p>Cost Structure </p> <ul style="list-style-type: none"> - ค่าวัตถุดิบ - ต้นทุนการผลิต - การพัฒนาผลิตภัณฑ์ - การดำเนินงาน - การตลาด - สถานที่ สาธารณูปโภค 		<p>Revenue Streams </p> <ul style="list-style-type: none"> - เครื่องดื่ม ขนม อาหารจากทุกช่องทาง - ผลิตภัณฑ์กาแฟ 		

Business Model Canvas ในธุรกิจต่างๆ



<p>Key Partners </p> <ul style="list-style-type: none"> - แหล่งวัตถุดิบ - ห้างสรรพสินค้า/เจ้าของสถานที่ - Delivery App. - Supreme 	<p>Key Activities </p> <ul style="list-style-type: none"> - ควบคุมคุณภาพและการลดต้นทุน - วัตถุดิบและการกระจายวัตถุดิบ - การตกแต่งร้าน - บริหารร้าน/ขยายสาขา 	<p>Value Propositions </p> <ul style="list-style-type: none"> - กินเท่าไรจ่ายราคาเดียว 219 บ. + น้ำรีฟิล 39 บ. - เมนูหลากหลาย - มีที่จอดรถ - เปิดตั้งแต่ 12.00 - 05.00 น. - การตกแต่งร้านและเพลงที่เปิดในร้าน - การให้บริการโดยคนและหุ่นยนต์ 	<p>Customer Relationships </p> <ul style="list-style-type: none"> - Selling Promotion - รีวิวจากสื่อต่างๆ - กิจกรรมเพื่อสังคม 	<p>Customer Segments </p> <ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มครอบครัว - กลุ่มเพื่อน - ผู้ที่มีรายได้ปานกลาง - กลุ่มที่ทำงานกลางคืน - กลุ่มนักท่องเที่ยว - กลุ่มนักศึกษา
<p>Cost Structure </p> <ul style="list-style-type: none"> - ค่าวัตถุดิบ - ต้นทุนการผลิต - การพัฒนาผลิตภัณฑ์ - การดำเนินงาน - การตลาด - สถานที่ สาธารณูปโภค 		<p>Revenue Streams </p> <ul style="list-style-type: none"> - ค่าสุกี้แบบราคาเดียว (Flat rate) - ค่าเครื่องดื่มรีฟิล (Add-on) - ค่าขนมหวาน (Add-on) 		

Business Model Canvas ในธุรกิจต่างๆ



Business Model Canvas ในธุรกิจต่างๆ



Business Model Canvas ในธุรกิจต่างๆ



รายการ การวางแผนธุรกิจดtkกรมตาสตรยุคใหม่

The End



อ.ณชกานต์ กลับดี

อาจารย์ประจำสาขาวิชาอุตสาหกรรมบริการอาหาร

คณะเทคโนโลยีอุตสาหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร