



ShopDee

นายปุณณรัตน์ เจียบแหลม
6510210204

Purpose

ปรับปรุง Business Model Canvas ใหม่
โดยอ้างอิงข้อมูลจากแบบสอบถาม ซึ่งถาม
ด้วยวิธี WH questions จากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

Business Model Canvas (BMC)

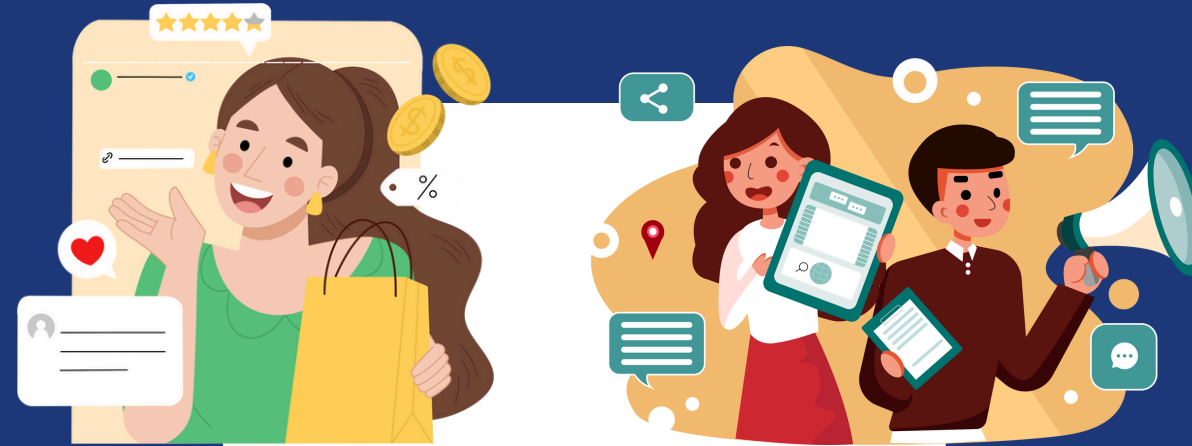


<div>8. พันธมิตรหลัก</div> <div><ul style="list-style-type: none">- ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้า- ผู้ให้บริการโลจิสติกส์และการจัดส่งสินค้า- พันธมิตรทางการตลาดและโฆษณา- พันธมิตรทางการเงินและระบบการชำระเงิน</div>	<div>6. กิจกรรมหลัก</div> <div><ul style="list-style-type: none">- การพัฒนาและบำรุงรักษาแอปและเว็บไซต์- การจัดการสินค้าคงคลังและการจัดส่งสินค้า- การตลาดและการส่งเสริมการขาย- การจัดการและสนับสนุนลูกค้า</div>	<div>2. คุณค่าหลักของผลิตภัณฑ์</div> <div><ul style="list-style-type: none">- ความสะดวกในการซื้อสินค้าออนไลน์ได้ทุกที่ทุกเวลา- การเข้าถึงสินค้าที่หลากหลายและมีคุณภาพ- โปรโมชั่นและส่วนลดพิเศษ- การจัดส่งสินค้าที่รวดเร็วและปลอดภัย- ระบบการชำระเงินที่ปลอดภัยและหลากหลาย</div>	<div>4.ความสัมพันธ์กับลูกค้า</div> <div><ul style="list-style-type: none">- บริการลูกค้า (Customer service) ตลอด 24 ชั่วโมง- โปรแกรมสะสมแต้มและรางวัล- การส่งเสริมการขายและโปรโมชั่นพิเศษ- ระบบรีวิวและการให้คะแนนสินค้า</div>	<div>1.กลุ่มลูกค้าหลัก</div> <div><ul style="list-style-type: none">- ผู้บริโภคทั่วไปที่ชอบการช้อปปิ้งออนไลน์- คนทำงานที่ต้องการความสะดวกสบายในการช้อปปิ้ง- ผู้ใช้งานสมาร์ทโฟนที่ชอบความสะดวกสบายและเทคโนโลยี- กลุ่มผู้ที่มองหาสินค้าเฉพาะเจาะจงหรือสินค้าแฟชั่น</div>
<div>9. โครงสร้างต้นทุน</div> <div><ul style="list-style-type: none">- ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาและบำรุงรักษาแอปและเว็บไซต์- ค่าการตลาดและโฆษณา- ค่าจ้างพนักงานและทีมงาน- ค่าการจัดส่งสินค้าและโลจิสติกส์- ค่าใช้จ่ายด้านการรักษาความปลอดภัยและระบบป้องกันข้อมูล</div>	<div>7. ทรัพยากรหลัก</div> <div><ul style="list-style-type: none">- ทีมพัฒนาแอปและเว็บไซต์- ทีมการตลาดและบริการลูกค้า- เทคโนโลยีและโครงสร้างพื้นฐาน (เซิร์ฟเวอร์, ระบบรักษาความปลอดภัย)</div>		<div>3.ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า</div> <div><ul style="list-style-type: none">- เว็บไซต์และแอปพลิเคชันมือถือ- Social media (Facebook, Instagram)</div>	
	<div>5. แหล่งที่มาของรายได้</div> <div><ul style="list-style-type: none">- รายได้จากการขายสินค้า- ค่าคอมมิชชันจากการขายสินค้า (ถ้ามีร้านค้าที่เป็นพันธมิตร)- ค่าธรรมเนียมการจัดส่ง- การโฆษณาและการโปรโมตสินค้าในแอป</div>			

WH questions



Who: ใครซื้อ



Who: ใครมีอิทธิพล



What: ซื้ออะไร



Why: ซื้อทำไม



When: ซื้อเมื่อไหร่



How: ซื้ออย่างไร



Where: ซื้อที่ไหน

ที่มาของการปรับ BMC

ผลวิเคราะห์ WH questions แสดงให้เห็นถึงความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของนักศึกษา เช่น การเข้าถึงสินค้าได้ง่ายและรวดเร็ว, ระบบชำระเงินที่ปลอดภัย, และการให้บริการลูกค้าในช่วงเวลาที่เหมาะสม

เน้นความสะดวกสบายและโปรโมชั่น: การปรับ BMC ฉบับใหม่มีการเน้นย้ำถึงความสะดวกสบายในการใช้งานแอปพลิเคชัน, โปรโมชั่นและส่วนลดที่เหมาะสมกับนักศึกษา, และการให้บริการลูกค้าที่ตอบสนองความต้องการได้ทันที

การสร้างรายได้ที่ยั่งยืน: การเพิ่มแหล่งรายได้จากโฆษณาและโปรโมชั่นพิเศษช่วยสร้างรายได้ที่มั่นคงและยั่งยืนมากขึ้น

การปรับปรุง BMC ฉบับใหม่นี้เป็นการตอบสนองต่อความต้องการและพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายที่ได้จากการวิเคราะห์ WH questions ซึ่งช่วยให้ธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ได้ดีขึ้นและมีการเติบโตที่ยั่งยืนในระยะยาว