



## กลุ่ม Morning Tonight

อุทยานการเรียนรู้สิรินธร  
สวนพฤกษศาสตร์ มทส.



# USER PERSONA



## คุณลักษณะส่วนบุคคล

ชื่อ: เป็ด

เพศ: ชาย

อายุ: 38 ปี

ระดับการศึกษา: ปริญญาตรี

อาชีพ: หัวหน้าบริหารงานทั่วไป

ที่อยู่: บริเวณใกล้เคียงมหาวิทยาลัย

เวลาทำงาน 8.30-16.30

## พฤติกรรม

- ทำงานที่คล้ายคลึงกับแหล่งเรียนรู้
- ปรับปรุงสถานที่จัดนิทรรศการ
- จัดการดูแลศูนย์การเรียนรู้สืบธรรม
- ดำเนินเรื่องเกี่ยวกับงบประมาณต่าง ๆ
- ดำเนินกิจกรรมต่างๆ

## ความคาดหวัง

- มีรายได้เพิ่มขึ้น เพื่อนำไปพัฒนาและบำรุงสวนพฤกษศาสตร์
- มีผู้มาใช้บริการมากขึ้น
- ขยายฐานลูกค้าให้มีหลากหลายกลุ่มมากขึ้น

## ปัญหา/อุปสรรค

- ไม่รู้ว่าสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นด้วยวิธีไหน
- รายได้น้อยจากค่าตั๋ว และไม่สามารถเพิ่มราคาค่าตั๋วได้เพราะเป็นอุทยานเพื่อการศึกษา
- มีกลุ่มฐานลูกค้าหลักอยู่แค่กลุ่มเดียว

## ความสนใจ

- ชอบพูดคุย บรรยายความรู้ให้ผู้มาใช้บริการฟัง
- ศึกษาเกี่ยวกับธรรมชาติ
- สถานที่ท่องเที่ยว



# CUSTOMER PERSONA



## คุณลักษณะส่วนบุคคล

ชื่อ: เมษา  
เพศ: หญิง อายุ: 21 ปี  
อาชีพ: นักศึกษา  
ระดับการศึกษา: ปริญญาตรี  
สถานศึกษา: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี  
รายได้เฉลี่ย : 15,000 บาท/ต่อเดือน

## พฤติกรรม

- หางบงกินหลังเลิกเรียน
- ไปซื้ออาหารที่ตลาดกับกลุ่มเพื่อน
- ดูนั่ง/ฟังเพลง ตอนทานอาหาร

## ความคาดหวัง

- ให้ตลาดมีมากกว่าของกิน
- เป็นตลาดที่แตกต่างจากตลาดที่ไปทุกวัน
- มีกิจกรรมให้เข้าร่วม

## ปัญหา/อุปสรรค

- ในตลาดบริเวณใกล้เคียงไม่มีกิจกรรมอื่นๆให้ทำ
- เมนูอาหารเดิมๆ
- ไม่มีที่นั่งทานอาหาร
- ตลาดมีแต่อาหารขาย

## ความสนใจ

- ชอบฟังเพลง
- ชอบทำกิจกรรม
- ชอบท่องเที่ยว
- ชอบลองสิ่งแปลกใหม่



# CUSTOMER PERSONA (ร้านค้า)



## คุณลักษณะส่วนบุคคล

ชื่อ: ปอย  
เพศ: หญิง  
อายุ: 36 ปี  
อาชีพ: ค้าขาย  
ที่อยู่: จังหวัดนครราชสีมา  
รายได้เฉลี่ย : 50,000 บาท/ต่อเดือน

## พฤติกรรม

- ออกบูธและขายอาหารตามงานต่างๆ
- สามารถไปตั้งบูธร้านได้ทุกที่ ถ้าได้ยืนยันว่าตลาดนั้นคนน่าจะไปเยอะ
- ขายอาหาร/ของกินเล่น พิเศษที่หา কিনไม่ได้ในตลาดทั่วไป

## ความคาดหวัง

- เป็นตลาดที่มีคนเดินเยอะ
- ทำให้ร้านเป็นที่รู้จักมากขึ้น
- อยากเพิ่มรายได้

## ปัญหา/อุปสรรค

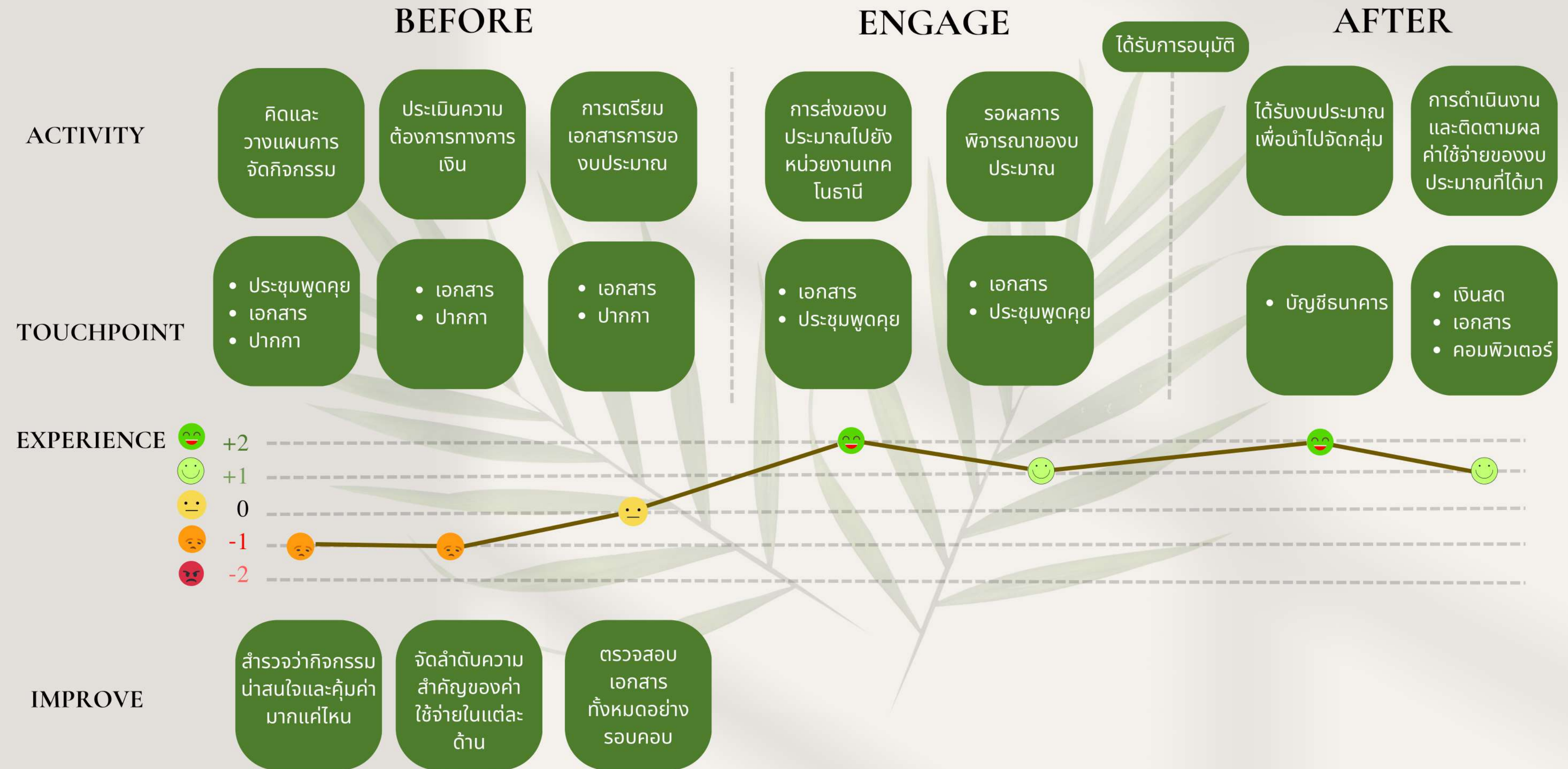
- รายได้น้อยลงจากตลาดที่มีคนเดินไม่เยอะ
- ตลาดไปที่ตั้งบูธคนเดินไม่เยอะ
- ร้านไม่ค่อยเป็นที่รู้จัก

## ความสนใจ

- ชอบออกบูธขายอาหารตามงานหลายๆที่
- ชื่นชอบการขายของ
- สนใจเทรนด์อาหารใหม่ๆ



# USER JOURNEY





# CUSTOMER JOURNEY(ลูกค้า)

## BEFORE

## ENGAGE

## AFTER

ACTIVITY

ลูกค้าต้องการไป  
ตลาด

หาข้อมูลราย  
ละเอียดของ  
ตลาดที่ต้องการ  
จะไป

ตัดสินใจเลือก  
ตลาดที่ต้องการ  
จะไป

เดินทางไปที่  
ตลาด

ถึงตลาดแล้ว

เดินซื้อของและ  
ทำกิจกรรมต่างๆ  
ที่มีในตลาด

เดินทางกลับ  
บ้าน

TOUCHPOINT

- โทรศัพท์
- โซเชียลออนไลน์
- พูดคุยกับคน  
รู้จัก

- มอเตอร์ไซด์
- รถยนต์

- บัญชีธนาคาร
- เงินสด
- สินค้า

- มอเตอร์ไซด์
- รถยนต์

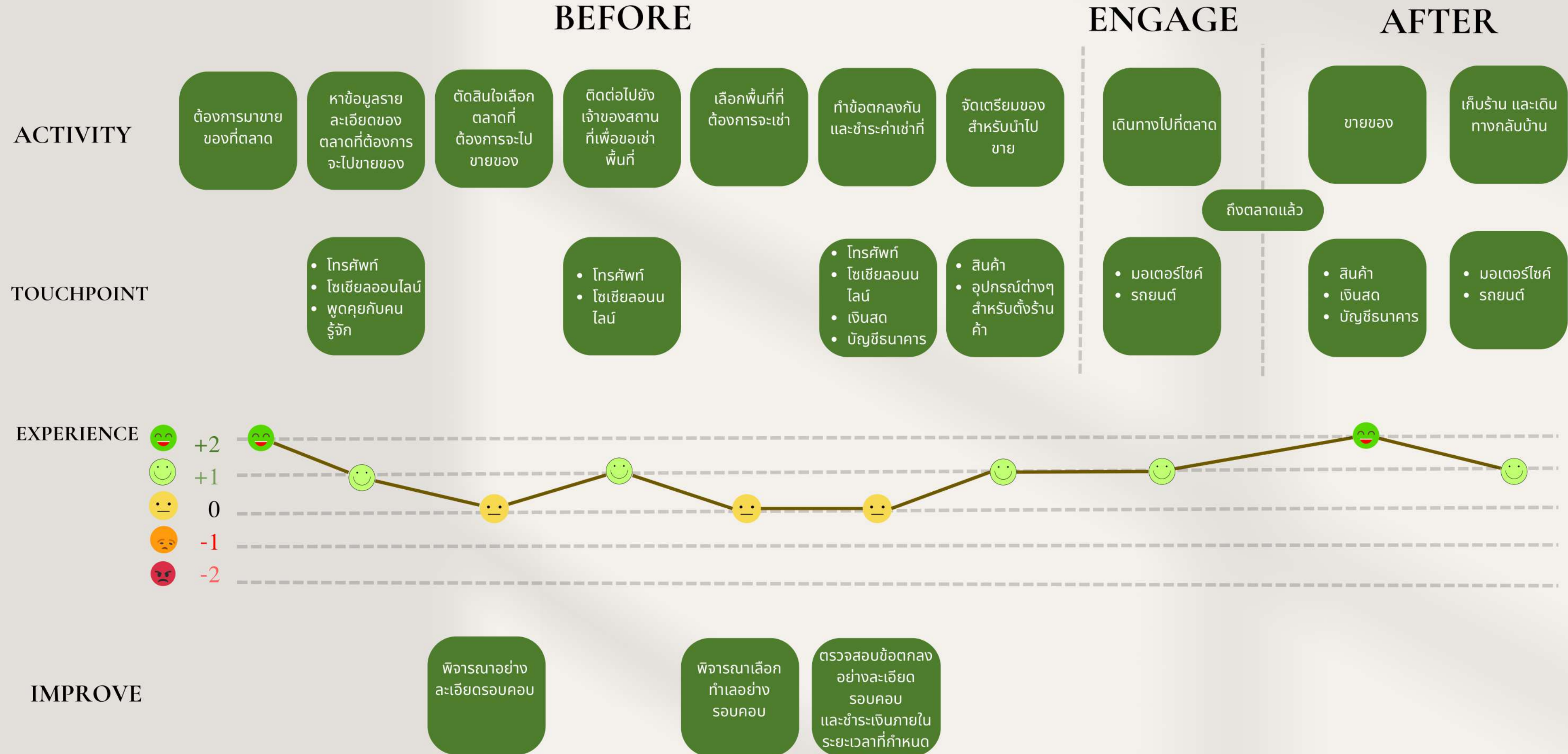
EXPERIENCE



IMPROVE

พิจารณาอย่าง  
ละเอียด  
รอบคอบ

# CUSTOMER JOURNEY (ร้านค้า)





# USER VALUE PROPOSITION

## FUNCTIONAL

- มีผู้มาใช้บริการเพิ่มขึ้น
- ใช้พื้นที่ในสวนพฤกษศาสตร์ให้เกิดประโยชน์
- แนวทางในการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ

## ECONOMIC

- เพิ่มรายได้ให้สวนพฤกษศาสตร์จากการให้เช่าพื้นที่
- สร้างอัตราการเข้าชมสวนพฤกษศาสตร์

## EMOTIONAL

- รู้สึกพึงพอใจที่มีรายได้เพิ่มขึ้น
- รู้สึกสบายใจที่ลดภาระงานการคิดแผนงานเพิ่มรายได้

## SOCIAL

- สวนพฤกษศาสตร์จะได้เป็นที่รู้จักมากขึ้น



# CUSTOMER VALUE PROPOSITION

## (ลูกค้า)

### FUNCTIONAL

- อาหารหลากหลายที่หาไม่ได้ในตลาดทั่วไปบริเวณรอบ มทส.
- มีร้านเสื้อผ้า กระเป๋า และอื่นๆขาย
- มีที่นั่งทานอาหาร
- มีดนตรี

### ECONOMIC

- ราคาที่หลากหลาย นักศึกษาหรือคนทั่วไปสามารถจ่ายได้

### EMOTIONAL

- รู้สึกพึงพอใจที่มีอาหารให้เลือกซื้อหลากหลายและเป็นอาหารที่ไม่ได้มีขายใน มทส.
- รู้สึกประทับใจในบรรยากาศของตลาด
- ความพึงพอใจในคุณภาพของสินค้าและการบริการ

### SOCIAL

- ได้ใช้เวลากับเพื่อน
- ได้รู้จักร้านอาหารใหม่ๆ



# CUSTOMER VALUE PROPOSITION

## ( ร้านค้า )

### FUNCTIONAL

- มีพื้นที่ในการขายสินค้า

### ECONOMIC

- โอกาสในการขายและการเพิ่มรายได้ให้กับร้านค้า
- โอกาสในการขยายฐานลูกค้าใหม่ๆ

### EMOTIONAL

- ความรู้สึกตื่นเต้นและความสนุกจากการขยสินค้า
- ประสบการณ์ที่น่าจดจำในการขายสินค้า

### SOCIAL

- การสื่อสารและการประชาสัมพันธ์กับลูกค้า



# VALUE PROPOSITION (USER)

รายงานข้อมูลเพื่อประกอบเป็นตัวเลือกแนวทางในการตัดสินใจเพื่อสร้างรายได้ **ของเรา**

**สามารถช่วยให้** ..... หัวหน้าฝ่ายบริหารงานทั่วไป

**ผู้ซึ่งต้องการ** ..... สร้างรายได้เพิ่มให้กับสวนพฤกษศาสตร์ และเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ๆ

**โดย** ..... สร้างรายงานเพื่อประกอบการตัดสินใจในการสร้างรายได้

**และ** ..... เพิ่มโอกาสในการสร้างฐานลูกค้าเพิ่มเติมและพัฒนาสวนพฤกษศาสตร์

**ที่แตกต่างจาก** ..... สวนพฤกษศาสตร์ในปัจจุบัน



# VALUE PROPOSITION (CUSTOMER)

ตลาดเย็น

ของเรา

สามารถช่วยให้

นักศึกษา มทส.

ผู้ซึ่งต้องการ

ไปซื้ออาหารที่ตลาดเย็นกับกลุ่มเพื่อนและหาที่นั่งฟังเพลง

โดย

จัดตลาดเย็นและให้ตรงต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

และ

สร้างประสบการณ์ที่น่าจดจำ ให้แก่นักศึกษา มทส.

ที่แตกต่างจาก

ตลาดบริเวณรอบ มทส.



# VALUE PROPOSITION (CUSTOMER)

ตลาดเย็น

ของเรา

สามารถช่วยให้

ผู้ประกอบการร้านค้า

ผู้ซึ่งต้องการ

หาทำเลในการขายสินค้า

โดย

เปิดให้เช่าพื้นที่ในการขายสินค้า

และ

เพิ่มกำไรในการขายให้กับผู้ประกอบการร้านค้า

ที่แตกต่างจาก

ตลาดทั่วไป



# BUSINESS MODEL DESIGN ASSIGNMENT

## Problems

- ผู้บริหารไม่มีวิธีที่จะสามารถหารายได้เพิ่มจากเดิมในด้านอื่นๆ
- ไม่มีงบประมาณที่จะไปใช้พัฒนาอย่างอื่นในองค์กร

### Existing Alternative

- การวิเคราะห์จากหน่วยงานภายในบริษัทเอง

## Solution

- วิเคราะห์การหารายได้เพิ่มให้องค์กร แสดงรายได้และความคุ้มค่าที่ได้รับ

### Key matrix

- แผนงานเราสามารถทำให้รายได้สามารถเกิดขึ้นได้
- feed back จากลูกค้า

## Unique Value Propositions

- สรุปข้อมูลภาพรวมทั้งหมดให้เข้าใจง่ายขึ้น
- ช่วยให้สามารถตัดสินใจอย่างมีเหตุผลมากขึ้นด้วยข้อมูลที่แสดงอยู่ในรูปแบบที่เป็นระเบียบ

### High-Level Concept

- นักวิเคราะห์ ผู้วางแผน การคาดการณ์ ช่วยเหลือ เพื่อเปลี่ยนแปลง พัฒนาประสิทธิภาพ

## Unfair Advantages

- มีแผนคิดค่าบริการตามการใช้งานจริง (Pay per use) ต้องการผลลัพธ์เท่าไร จ่ายเท่านั้น องค์กรไม่ต้องแบกภาระด้านค่าใช้จ่ายที่เกินความจำเป็น
- ลงพื้นที่สำรวจข้อมูลจริง

### Channels

#### ออนไลน์

- Email
- Line official
- เพจ Facebook

#### ออฟไลน์

- เบอร์โทรศัพท์
- walk in หน้าบริษัท

## Customer Segments

- หัวหน้าฝ่ายบริหารงานทั่วไป

### Early Adopters

- เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารงานทั่วไปจำนวน 4 คน
- จำนวนนักเรียนเฉลี่ย 164 คนต่อวัน

## Cost Structure

- ค่าตอบแทนพนักงาน
- ค่าอุปกรณ์ไอที
- ค่าเช่าสำนักงาน
- ค่าลงพื้นที่เก็บข้อมูล
- ค่าสาธารณูปโภค

## Revenue Streams

- รายได้จากการขาย Report ของงานธุรกิจ
- ส่วนแบ่งเปอร์เซ็นต์รายได้ของบริษัทพาร์ทเนอร์ที่ไปเป็นที่ปรึกษาตามระยะสัญญา



# PROTOTYPE REPORT



## "Data Monetization"

จากการสอบถามผู้บริหารสวนพฤกษศาสตร์ พบว่า 'อยากที่จะสร้างรายได้เข้ามาเพิ่มขึ้น แต่ไม่ทราบว่าจะต้องทำอะไรดี' เราจึงคิดเสนอโยบายการจัดตั้ง "ตลาดเย็น" ขึ้นมา โดยจัดอยู่ในบริเวณด้านหน้าของ สวนพฤกษศาสตร์ หรือที่บริเวณที่จอดรถ ซึ่งมีพื้นที่และความกว้างมากพอที่จะจัดกิจกรรมขนาดใหญ่ โดยการแบ่งพื้นที่บริเวณนั้นให้เช่าภายในกิจกรรมจะประกอบไปด้วย Food Truck ร้านอาหารต่างๆ วงดนตรี รวมไปถึงสินค้าและกิจกรรมของสวนพฤกษศาสตร์

เมื่อลองคำนวณโอกาสทางการตลาดแล้ว พบว่า นักศึกษา มทส.มีความเป็นไปได้ที่จะเข้ามาใช้บริการ กิจกรรมตลาดของสวนพฤกษศาสตร์มากที่สุด

**จากการสอบถามนักศึกษา มทส. จำนวน 15 คน** พบว่านักศึกษาจะไปซื้ออาหารที่ตลาดกับเพื่อนๆ กันส่วนใหญ่ในเวลาหลังเลิกเรียน หรือช่วงเย็น จึงตัดสินใจที่จะ **เปิดเวลาทำการตั้งแต่ 16.00 - 22.00 น.** เนื่องจากตลาดเปิดตั้งแต่ 16.00-22.00 น. จึงต้องเป็นนักศึกษาที่ว่าง สามารถกลับตึกหรืออยู่ทำกิจกรรมตลาดได้จนเกือบ 22.00 น. เพื่อให้นักศึกษาหรือคนส่วนใหญ่ได้ใช้เวลาในตลาดอย่างเต็มที่เลยตั้งวันที่ทำการเป็น **เป็นเวลาติดกัน 2 วัน ได้แก่ วันศุกร์-เสาร์ สัปดาห์แรกของเดือน**

จากกิจกรรมที่เราเสนอมาข้างต้น ผู้บริหารสามารถนำไปใช้เพื่อสร้างรายได้เพิ่มเติม และเป็นการประชาสัมพันธ์ให้คนได้รู้จักสวนพฤกษศาสตร์มากขึ้น เพื่อโอกาสที่จะเพิ่มฐานลูกค้าของสวนพฤกษศาสตร์ได้ในอนาคต



# PROTOTYPE REPORT

การประมาณการค่าใช้จ่ายทั้งหมดจากการจัดตั้งตลาดเย็น

รายการค่าใช้จ่าย	รายละเอียด	ค่าใช้จ่าย	รวมทั้งสิ้น
ค่าทำความสะอาด	ค่าจ้างบุคลากรในการทำความสะอาดหลังตลาดปิด	350/คน	350x4 1,400
ค่าจ้างวางดนตรี	ค่าใช้จ่ายในการจ้างวางดนตรีมาเล่นในงาน	1,000/วง 1ชม.	1,000x4 4,000
ค่าน้ำ-ค่าไฟ	ค่าใช้จ่ายค่าน้ำและค่าไฟของตลาด	1.8/ดวง/6ชม.	(1.8x113)x2 406.8
ค่าจัดสถานที่นั่งให้ลูกค้า	ค่านั่งพาง สำหรับจัดที่นั่งให้ลูกค้า	100/พาง 1 ก้อน	100x10 1,000
ค่าจัดกิจกรรม	ค่าอุปกรณ์สำหรับการจัดกิจกรรม	35/เสื้อ 1 ตัว 45/สืมัตย้อม 1 สี 20/กระเป๋า 1 ใบ	35x100 45x50 20x100 7,750

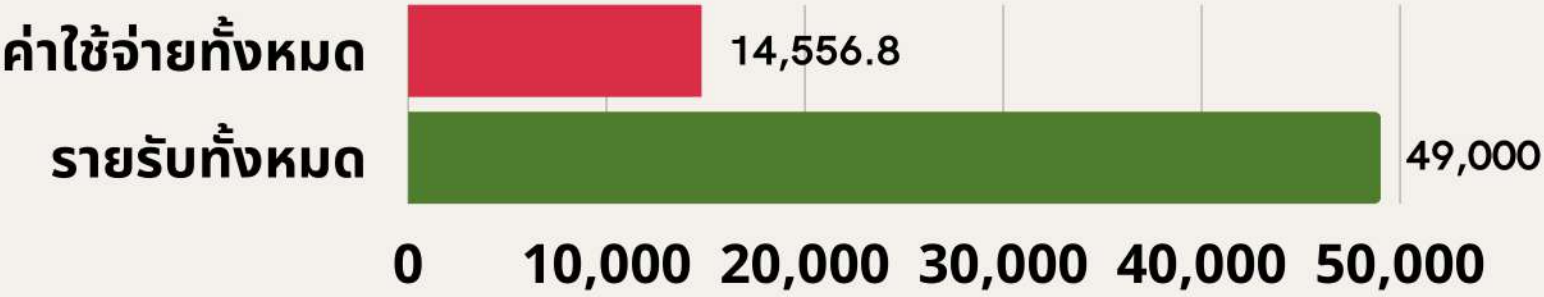
ค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด 14,556.8 บาท/เดือน

การคาดการณ์รายได้ทั้งหมดจากการจัดตั้งตลาดเย็น

รายการรายรับ	รายละเอียด	รายรับ	รวมทั้งสิ้น
ค่าเช่าพื้นที่	ค่าเช่าพื้นที่สำหรับร้านค้าที่ต้องการขายของในตลาด	400/ล๊อค (จำนวนล๊อคทั้งหมด 30)	800x30 24,000
ค่าทำกิจกรรม	ค่าทำกิจกรรมของทางสวนพฤกษศาสตร์	150/เสื้อ 1 ตัว 100/กระเป๋า 1 ใบ	150x100 100x100 25,000

รายรับรวมทั้งหมด 49,000 บาท/เดือน

ได้กำไร 34,443.2 บาท/เดือน





# TEAM PROJECT

สมาชิก	ร้อยละการทำงาน	ลงชื่อ
1 B6417260 นางสาวจุฑามณี อุ่นจิตร	20	จุฑามณี ✓
2 B6417277 นางสาวกัณติชา เพ็งกระโทก	20	กัณติชา
3 B6423087 นางสาวภัทราพร พรหมเงิน	20	ภัทราพร
4 B6428273 นางสาวณัฐชยา สุขลัด	20	ณัฐชยา
5 B6428310 นายรชตะ วรรณศิริวรโชติ	20	รชตะ