



# CAFE

1101291 Strategic Business Insight

# PERSONA

ลูกค้าที่คิดไว้



## คุณลักษณะส่วนบุคคล

- ชื่อ: นัท อายุ 27 ปี
- เพศชาย
- ทำงาน freelance
- ขับรถยนต์ส่วนตัว , มอเตอร์ไซค์ยี่ห้อ เวสป้า
- ชอบแต่งตัว
- มีความรู้ด้านกาแฟ  
ดีมากเป็นมืออาชีพ

## พฤติกรรมในการใช้สินค้า/บริการ

- manganese หน้าบาร์ดูบาริสต้าทำกาแฟ
- นานั่งเวลา ประมาณ บ่าย 3 เพราะคนน้อย
- สั่งดริปร้อน
- ชอบคุยกับบาริสต้าเรื่องกาแฟ
- รายจ่ายเฉลี่ยต่อครั้ง 160 บาท
- มา 2-3 ครั้ง/สัปดาห์

## ความคาดหวังในสินค้า/บริการ

- กาแฟรสชาติดี
- บรรยากาศของร้านดี
- มีเอกลักษณ์เป็นของตัวเอง

## ความสนใจ

- มีเมล็ดกาแฟที่หลากหลาย
- มีห้องน้ำที่สะอาด
- ราคาน้ำถึงได้

## พฤติกรรมส่วนบุคคล

- Social: instagram facebook
- ไม่พกเงินสด
- ไม่ชอบคนเยอะ
- ปกติทำงานตอนกลางคืน

## เครื่องดื่มที่ชอบสั่ง

Colombia ONYX  
กาแฟดริป เย็น เมล็ดโคลัมเบีย Notes of cherry, Honey, Chocolate Malt

## ความขัดข้อง / ปัญหาที่พบ

- ดริปเองแล้วไม่ได้รสชาติดีแบบที่ร้าน

# PERSONA

ลูกค้าLAGGARD

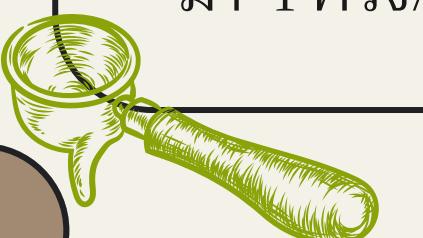


## คุณลักษณะส่วนบุคคล

- ชื่อ: จี อายุ 30 ปี
- เพศหญิง
- บ้านอยู่ริมแม่น้ำเมือง
- ธุรกิจส่วนตัว
- ขับรถยนต์ส่วนตัว

## พฤติกรรมในการใช้สินค้า/บริการ

- มากนั่งชิลพักผ่อนระหว่างวัน
- มากนั่งที่ร้านในช่วง 13:00 - 14:00
- มีบางวันที่มาซื้อกลับบ้าน
- รายจ่ายเฉลี่ยต่อครั้ง 180 บาท
- มา 4 ครั้ง/สัปดาห์



## ความคาดหวังในสินค้า/บริการ

- บรรยากาศของร้านดี
- มีที่จอดรถ
- เปิดเพลงสนับสนุน

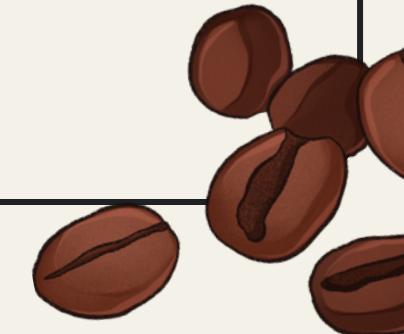
## ความสนใจ

- มีห้องน้ำที่สะอาด
- ราคาเข้าถึงได้
- ร้านสวย

- สนใจในเรื่องบรรยากาศของร้าน
- สนใจเรื่องส่วนลดและโปรโมชั่น

## พฤติกรรมส่วนบุคคล

- อยากพักเรื่องงาน ไปนั่งชิวที่ไหนสักที่ ในช่วงกลางวัน
- Social: instagram tiktok twitter
- ไม่พกเงินสด ใช้มobile banking
- มองหาร้านกาแฟนั่งพูดคุยกับเพื่อน หรือคนอื่นได้
- ชอบพูดคุยกับคนเปลกลหน้า
- ซื้อstarbuckบ้างบางวัน



## เครื่องดื่มที่ชอบสั่ง

AA AMERICANO เย็น ไม่หวาน และชอบทานคู่กับ  
COOKIE CHOC , SCONE CREAM CHEESE

## ความขัดข้อง / ปัญหาที่พบ

- ที่ร้านไม่ค่อยจัดโปรโมชั่น
- อยากพักเรื่องงาน ไปนั่งชิวที่ไหนสักที่ ในช่วงกลางวัน

# BUSINESS MODEL CANVAS



## 6. Key Partners



- ร้านส่งน้ำเปล่าถัง
- ร้านทำเก้าอี้
- โรงคั่วกาแฟ
- ร้านน้ำแข็ง
- ร้านขายวัตถุดิบเครื่องปั้น
- ร้านผลิตสติกเกอร์ติดเก้าอี้
- ร้านขายผงมัดฉะ
- ร้านขายโกโก้
- ร้านขายบรรจุภัณฑ์
- GRAB Delivery Platform
- brand collaboration

## 7. Key Activities



- สร้างสัมพันธ์กับลูกค้า
- คัดเลือกเมล็ดกาแฟ
- เมนูพิเศษตามเทศกาล
- ระบบบริหารภายในร้านPOS
- ควบคุมความสะอาด
- ควบคุมคุณภาพของสินค้า

## 8. Key Resources



- |                            |                    |
|----------------------------|--------------------|
| <b>ด้านอุปกรณ์และวัสดุ</b> | <b>ด้านการเงิน</b> |
| • เตาอบขนมขนาดเล็ก         | • เงินลงทุน        |
| • เมล็ดกาแฟ                | • ควบคุมน้ำหนัก    |
| • ภาชนะต่างๆ อุปกรณ์จิปาถะ | • บาริสต้า         |
| • เครื่องทำกาแฟ            | • สูตรกาแฟ         |
| • เครื่องกดน้ำร้อน         | • โลโก้ร้าน        |
| • เครื่องปรุงกาแฟ          |                    |

## 9. Cost Structure



- ต้นทุนเมล็ดกาแฟ
  - ต้นทุนวัตถุดิบทาขนม
  - ต้นทุนอุปกรณ์ต่างๆ
  - ต้นทุน brand collaboration
- เงินเดือนบาริสต้า
  - ค่าน้ำ
  - ค่าไฟ

## 2. Value Propositions



- มีเมล็ดกาแฟให้เลือก เช่น เมล็ดเบรี่ยwa เมล็ดไม่เบรี่ยwa
- มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวก เช่น ปลั๊ก wifi เป็นต้น
- มี delivery platform
- มีการออกแบบประจำเทศกาลต่างๆ เช่น ออกแบบประจำเทศกาลสงกรานต์ 亥มะกับหน้าร้อน เป็นเครื่องดื่มผสมกาแฟที่สุดชื่น เป็นต้น

## 4. Customer Relationship



- โฆษณา รีวิวเมล็ดกาแฟ ให้ความรู้เกี่ยวกับกาแฟใน เพจ
- โปรโมชั่น
- พนักงานบริการดี

## 3. Channel



- หน้าร้าน CAFE
- เคาท์เตอร์เคเชียร์
- SOCIAL NETWORK
- เบอร์โทรศัพท์
- การออกต่อ
- รีวิวใน Google Map
- สื่อออนไลน์ที่ทำ content review cafe

## 1. Customer Segments



- กลุ่มลูกค้าที่ชอบทานกาแฟ
- ลูกค้าที่มองหาที่นั่งทำงานส่งบุคคล
- ลูกค้าในบริเวณหนึ่งฟลั่อม ที่ผ่านหน้าร้าน
- ลูกค้าที่ชอบบรรยากาศร้านกาแฟ
- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ ปานกลาง ถึงสูง
- กลุ่มลูกค้าในเพจเฟซบุ๊ครีวิวกาแฟ

## 5. Revenue Stream



- รายได้จากการขายเครื่องดื่ม
- รายได้จากการขายขนม
- รายได้จากการทำ brand collaboration
- รายได้จาก grab ซึ่งเป็น delivery platform

# JOB TO BE DONE



## กิจกรรมที่ลูกค้าต้องการบรรลุเป้าหมาย

PAIN

GAIN

### FUNCTION

- ต้องการเพิ่มคาเฟอีนให้กับร่างกาย
- ต้องการหาที่นั่งทำงาน
- หาที่พ่อนคลายระหว่างวัน

สูตรกาแฟเม็ด  
มาตรฐาน  
เดียว กัน

ที่จอดรถองรับ  
เพียง 3-4 คัน

มีสิ่งอำนวยความสะดวก  
สะดวก เช่น เมล็ด  
เพล็ก WiFi  
เป็นต้น

มีเมล็ดกาแฟให้  
เลือก เช่น เมล็ด  
เบรีย เมล็ดไม่  
เบรีย

### EMOTION

- การได้ดื่มกาแฟรสชาติตามที่ต้องการ
- ได้รับบริการที่ดี
- ได้บรรยากาศใหม่ๆ ในการทำงาน

ช่วง  
เวลา 13.00 น. -  
14.00 น. คน  
เยอะที่นั่งไม่พอ

เสียงดังรบกวน

มี Delivery  
platform

เมล็ดกาแฟคั่ว  
กลาง

### SOCIAL

- เพื่อสื่อถึงรสนิยมในการดื่มกาแฟ
- เพื่อมีรูปถ่ายลงโซเชียล
- มีงานส่งทั่วหน้า
- เพื่อต้องการความผ่อนคลายระหว่างวัน

เมนูเครื่องดื่ม  
เดิมๆ  
มีเหมือนร้านอื่นๆ  
ไม่เปลี่ยนใหม่

ลูกค้ารอเครื่อง  
ดื่มนาน  
เกิน 20 นาที

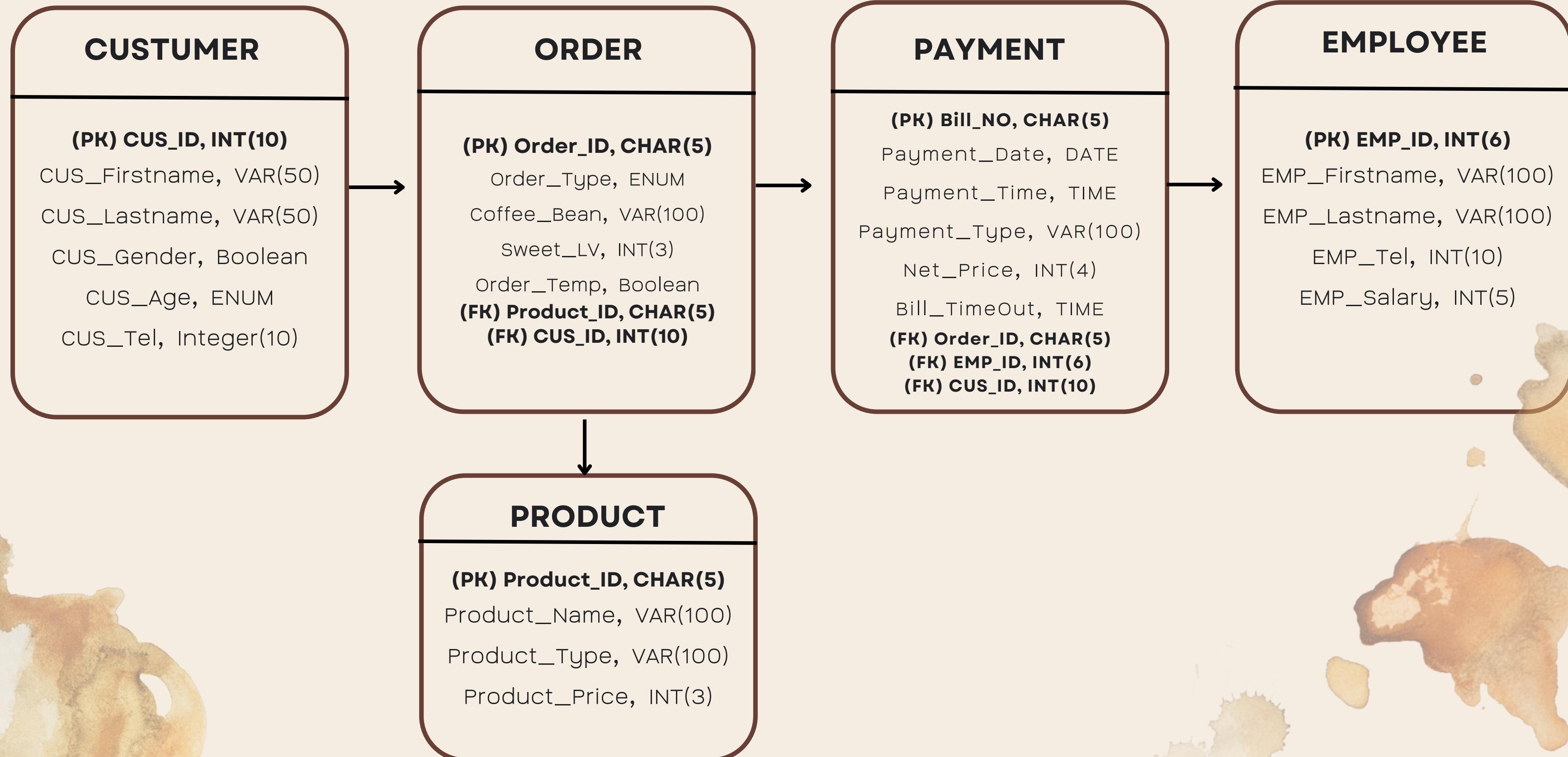
มีวัตถุดิบทาง  
เลือกสำหรับผู้ที่  
ต้องการควบคุม  
น้ำหนัก

มีเมนูออกแบบ  
ตามเทศกาล





# POINT OF SALE SYSTEM



# DATA DICTIONARY

## ตารางลูกค้า (CUSTOMER) สมาชิก

Attribute Name	Description	Data type	Length	Key	Allow Nulls	Reference	Deployment	แนวทางการเก็บข้อมูล	
								POS DATA	Permission
STAFF_ID	รหัสสต次พ	Integer	10	PK	Not null		สามารถรู้ข้อมูลรายละเอียดของลูกค้าได้เพียงแค่ใช้รหัสลูกค้า		<input checked="" type="checkbox"/>
CUS_Firstname	ชื่อลูกค้า	Varchar	50		Not null		สามารถระบุข้อมูลแบบเจาะจง		<input checked="" type="checkbox"/>
CUS_Lastname	นามสกุลลูกค้า	Varchar	50		Not null		สามารถระบุข้อมูลแบบเจาะจง		<input checked="" type="checkbox"/>
CUS_Gender	เพศ	Boolean			Not null		สามารถนำไปประบุกลุ่มเป้าหมายได้		<input checked="" type="checkbox"/>
CUS_Age	อายุ	ENUM			Null		สามารถนำไปกำหนดช่วงอายุของกลุ่มเป้าหมายได้		<input checked="" type="checkbox"/>
CUS_Tel	เบอร์โทรศัพท์ลูกค้า	VARCHAR	10		Not null		เป็นข้อมูลสมาชิกของลูกค้า		<input checked="" type="checkbox"/>

# DATA DICTIONARY

## ตารางลูกค้า (CUSTOMER) สมาชิก



Attribute Name	Description	Data type	Length	Key	Allow Nulls	Reference
STAFF_ID	รหัสสต้าฟ	Integer	10	PK	Not null	
CUS_Firstname	ชื่อลูกค้า	Varchar	50		Not null	
CUS_Lastname	นามสกุลลูกค้า	Varchar	50		Not null	
CUS_Gender	เพศ	Boolean			Not null	
CUS_Age	อายุ	ENUM			Null	
CUS_Tel	เบอร์โทรศัพท์ลูกค้า	VARCHAR	10		Not null	

# ตารางออเดอร์ (ORDER)



Attribute Name	Description	Data type	Length	Key	Allow Nulls	Reference	Deployment	แนวการทำงานเก็บข้อมูล	
								POS DATA	Permission
Order_ID	หมายเลขออเดอร์	Character	5	PK	Not null		สามารถรู้ชื่อ müller ราย ละเอียดของออเดอร์ได้ เพียงแค่ใช้หมายเลขใบ เสริจ	✓	
Order_Type	ประเภทการสั่ง	ENUM			Not null		จัดกลุ่มพฤติกรรมการสั่ง ซื้อของลูกค้าได้	✓	
Coffee_Bean	เมล็ดกาแฟ	Varchar	100		Null		จำแนกยอดขายเมล็ด กาแฟได้	✓	
Sweet_LV	ระดับความหวาน	Integer	3		Null		จัดกลุ่มพฤติกรรมการดื่ม ของลูกค้าได้	✓	
Order_Temp	ประเภทอุณหภูมิ	Boolean			Null		จัดกลุ่มพฤติกรรมการดื่ม ของลูกค้าได้	✓	

# ตารางออเดอร์ (ORDER)



Attribute Name	Description	Data type	Length	Key	Allow Nulls	Reference	Deployment	แนวทางการเก็บข้อมูล	
								POS DATA	Permission
Product_ID	รหัสสินค้า	Character	5	FK	Not null	สินค้า (PRODUCT)	สามารถรีบุ๊ช้อมูลรายละเอียดของสินค้าได้เพียงแค่ใช้รหัสสินค้า	✓	
CUS_ID	รหัสลูกค้า	Integer	10	FK	Not null	ลูกค้า (Costumer)	สามารถรีบุ๊ช้อมูลรายละเอียดของลูกค้าได้เพียงแค่ใช้รหัสลูกค้า		✓

# ตารางสินค้า (PRODUCT)



Attribute Name	Description	Data type	Length	Key	Allow Nulls	Reference	Deployment	แนวทางการเก็บข้อมูล	
								POS DATA	Permission
Product_ID	รหัสสินค้า	Character	5	PK	Not null		สามารถรีทริว์ฟ้อมูลรายละเอียดของสินค้าได้เพียงแค่ใช้รหัสสินค้า	<input checked="" type="checkbox"/>	
Product_Name	ชื่อเมนู	Varchar	100		Not null		ดูความถี่ในการสั่งซื้อ	<input checked="" type="checkbox"/>	
Product_Type	หมวดสินค้า	Varchar	100		Not null		จำแนกรายการขายภายในร้าน	<input checked="" type="checkbox"/>	
Product_Price	ราคาสินค้า	Integer	3		Not null		รูปช่วงราคาที่ลูกค้าซื้อเป็นส่วนใหญ่	<input checked="" type="checkbox"/>	

# ตารางการชำระเงิน (PAYMENT)



Attribute Name	Description	Data type	Length	Key	Allow Nulls	Reference	Deployment	แนวทางการเก็บข้อมูล	
								POS DATA	Permission
Bill_NO	หมายเลขใบเสร็จ	Character	5	PK	Not null		สามารถรู้ข้อมูลรายละเอียดของการชำระเงินเพียงแค่หมายเลขใบเสร็จ	<input checked="" type="checkbox"/>	
Payment_Date	วันที่ชำระเงิน	Date			Not null		สามารถดูวันที่มีผู้เข้าใช้บริการเยอะที่สุด	<input checked="" type="checkbox"/>	
Payment_Time	เวลาที่ชำระเงิน	Time			Not null		สามารถทราบถึงช่วงเวลาในการเข้าใช้บริการ	<input checked="" type="checkbox"/>	
Payment_Type	ประเภทการชำระเงิน	Varchar	100		Not null		ควรเตรียมเงินทอนเป็นเงินสดไว้มากน้อยเพียงใด	<input checked="" type="checkbox"/>	
Net_Price	ราคาสุทธิ	Integer	4		Not null		รู้ราคากล่องที่ลูกค้าสั่งซื้อ	<input checked="" type="checkbox"/>	
Bill_TimeOut	เวลาที่ลูกค้าออก	TIME			Null		สามารถรู้ได้ว่าลูกค้าใช้เวลาในร้านเฉลี่ยคนละกี่นาที เพื่อจำกัดคนที่นั่ง เช่น	<input checked="" type="checkbox"/>	

# ตารางการชำระเงิน (PAYMENT)



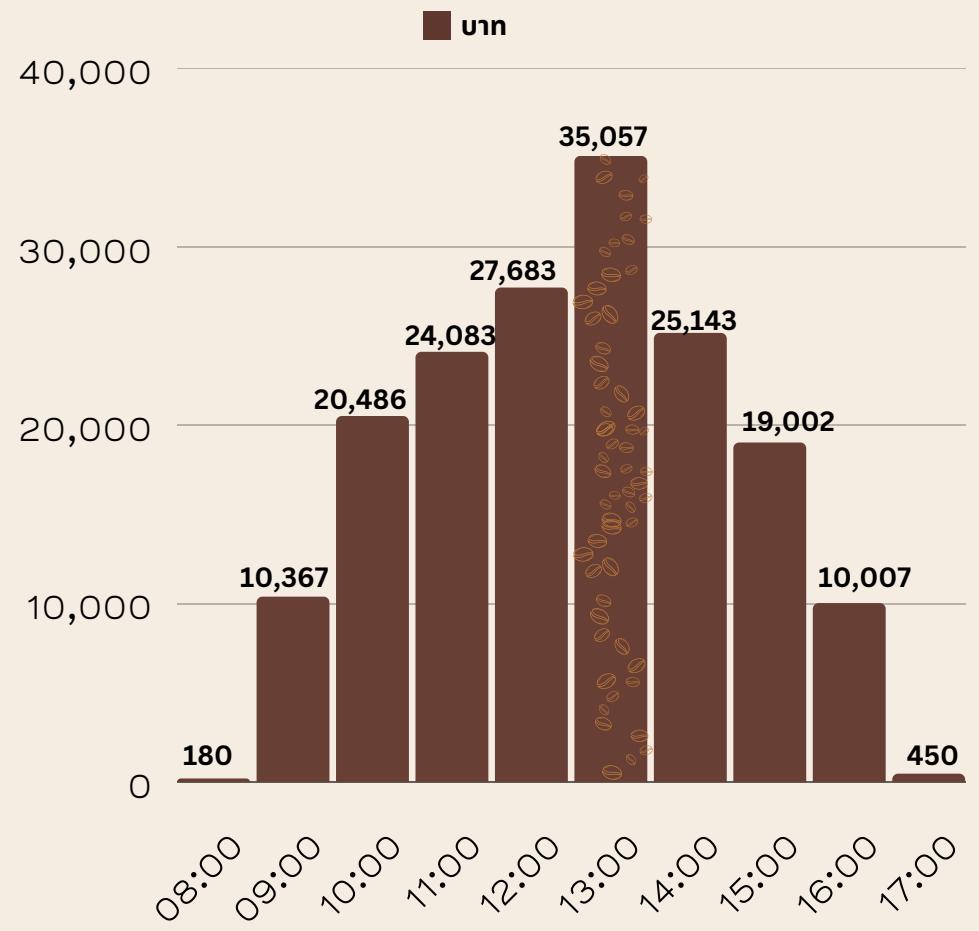
Attribute Name	Description	Data type	Length	Key	Allow Nulls	Reference	Deployment	แนวทางการเก็บข้อมูล	
								POS DATA	Permission
Order_ID	หมายเลขออเดอร์	Character	5	FK	Not null	ออเดอร์ (ORDER)	สามารถรักษาลักษณะเดียวกันของออเดอร์ได้เพียงแค่ใช้หมายเลขในสีขาว	✓	
EMP_ID	รหัสพนักงาน	Integer	6	FK	Not null	พนักงาน (EMPLOYEE)	สามารถรักษาลักษณะเดียวกันของพนักงานได้เพียงแค่ใช้รหัสพนักงาน		✓
CUS_ID	รหัสลูกค้า	Integer	10	FK	Not null	ลูกค้า (CUSTOMER)	สามารถรักษาลักษณะเดียวกันของลูกค้าเพียงแค่ใช้รหัสลูกค้า		✓

# ตารางพนักงาน (EMPLOYEE)



Attribute Name	Description	Data type	Length	Key	Allow Nulls	Reference	Deployment	แนวทางการเก็บข้อมูล	
								POS DATA	Permission
EMP_ID	รหัสพนักงาน	Integer	6	PK	Not null			สามารถรู้ข้อมูลรายละเอียดของพนักงานได้เพียงแค่ใช้รหัสพนักงาน	<input checked="" type="checkbox"/>
EMP_Firstname	ชื่อพนักงาน	Varchar	100		Not null			นำไปใช้ระบุชื่อผู้ที่ออกใบเสร็จให้ลูกค้า	<input checked="" type="checkbox"/>
EMP_Lastname	นามสกุลพนักงาน	Varchar	100		Not null			นำไปใช้ระบุชื่อผู้ที่ออกใบเสร็จให้ลูกค้า	<input checked="" type="checkbox"/>
EMP_Tel	เบอร์โทรศัพท์	Integer	10		Not null			สามารถเอาไว้ติดต่อพนักงาน	<input checked="" type="checkbox"/>
EMP_Salary	เงินเดือนพนักงาน	Integer	5		Not null			สามารถนำไปคำนวณจำนวนเงินเดือนที่ต้องจ่ายของร้าน	<input checked="" type="checkbox"/>

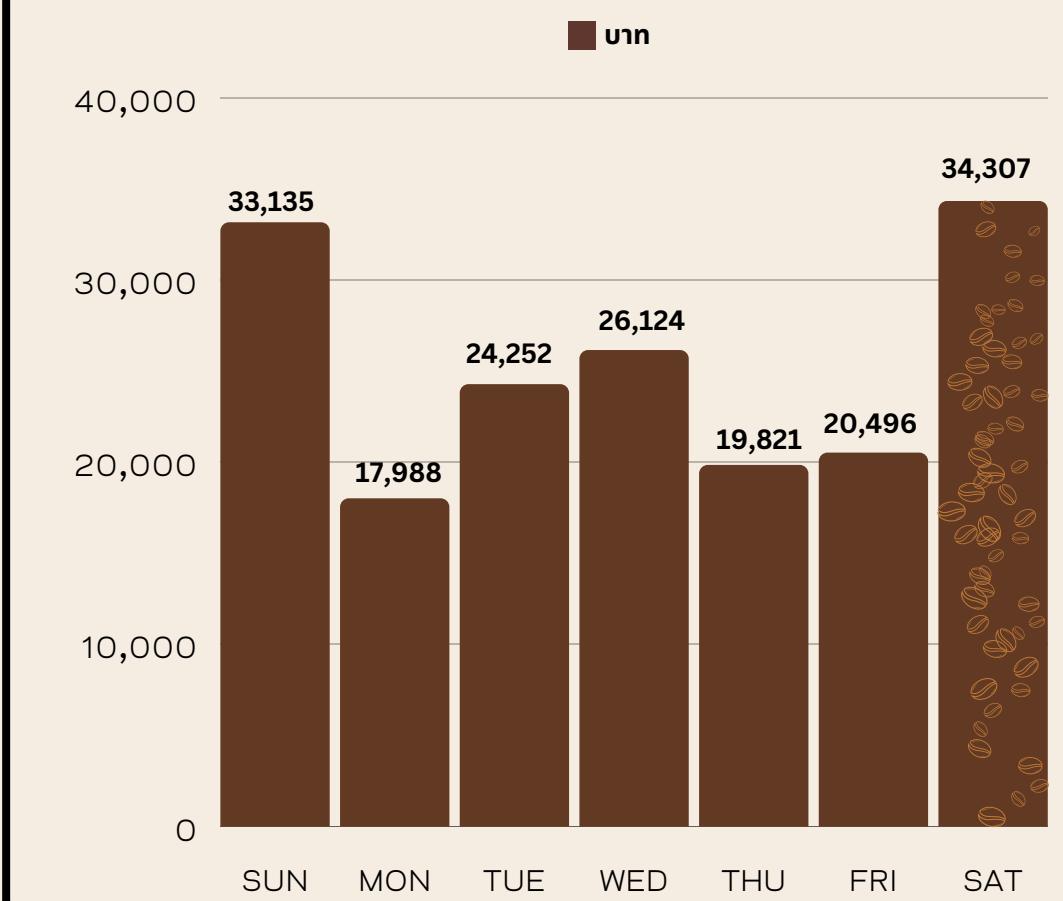
### ยอดขายแยกตามเวลา



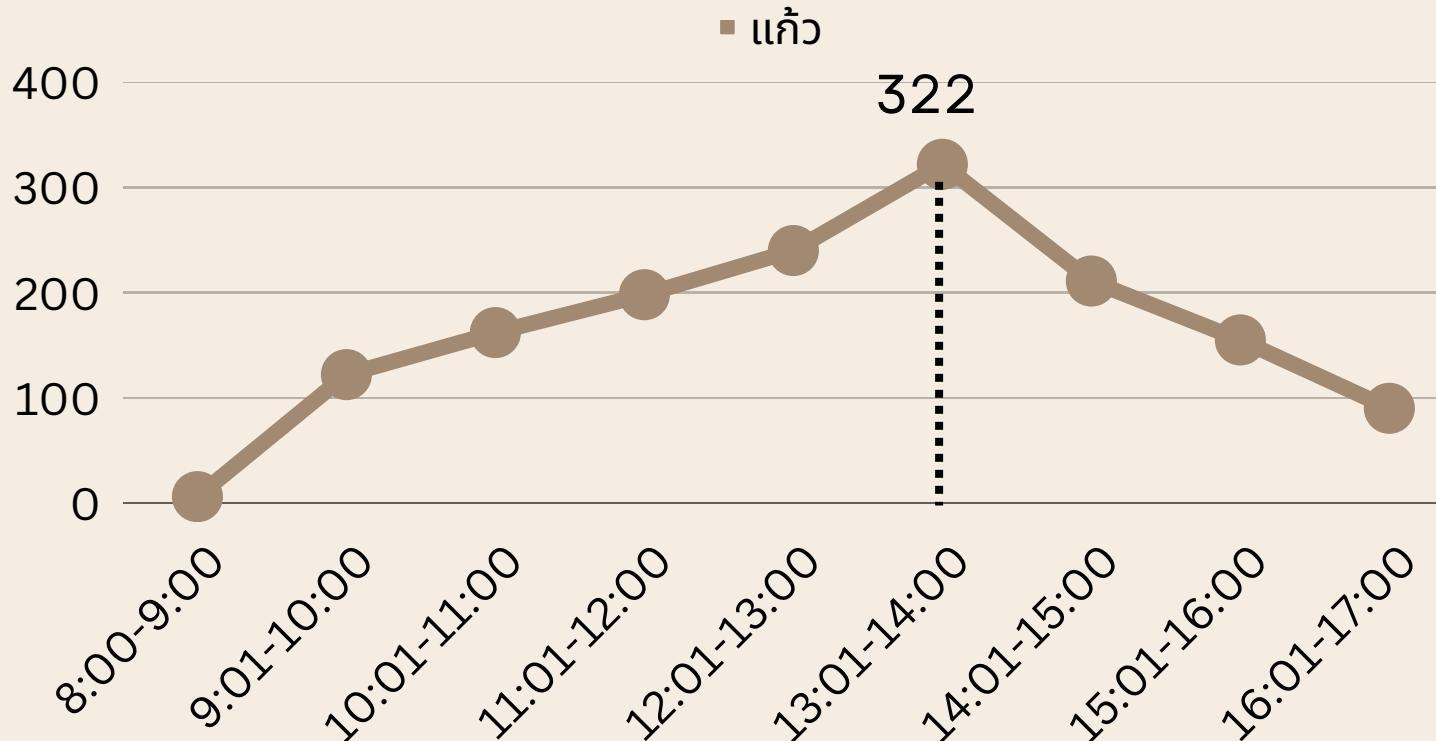
# กราฟ ข้อมูลเบื้องต้น



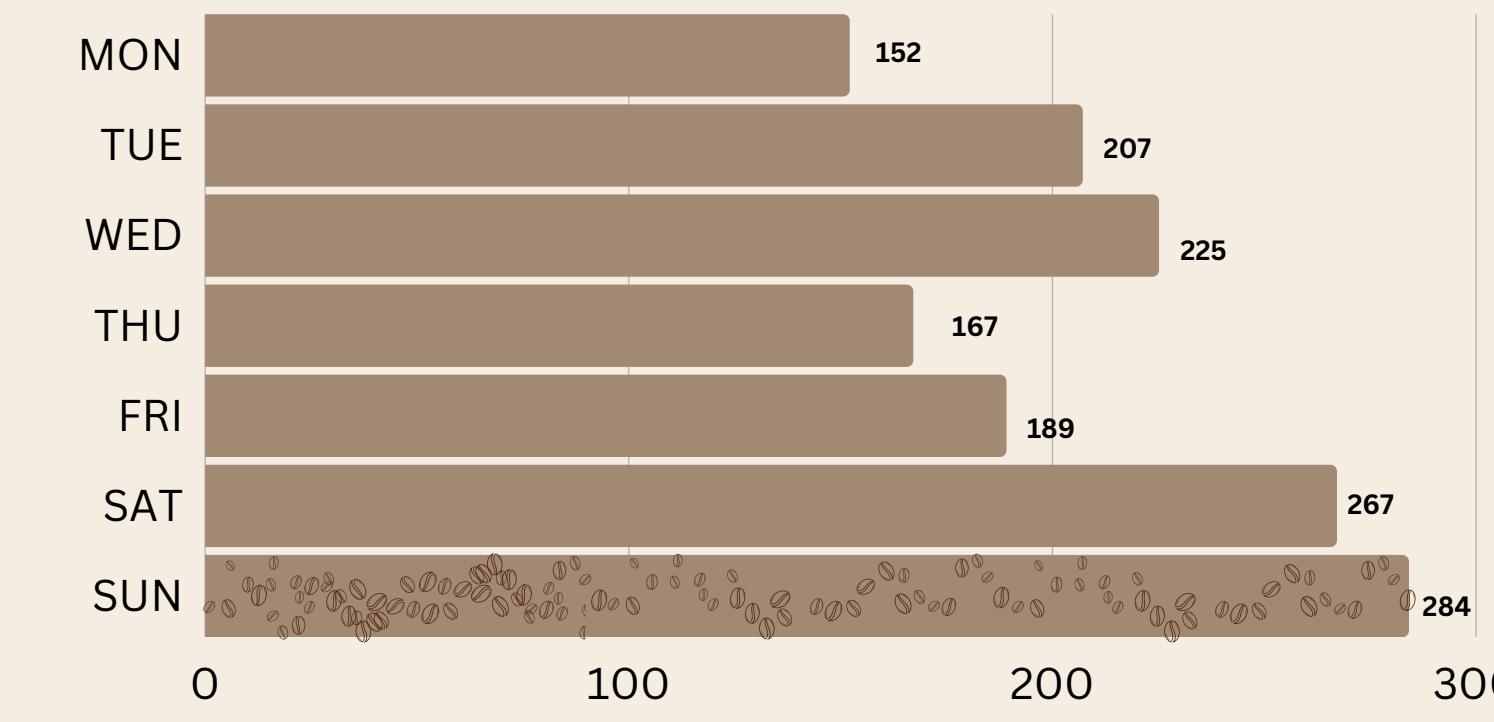
### ยอดขายแยกตามช่วงวัน



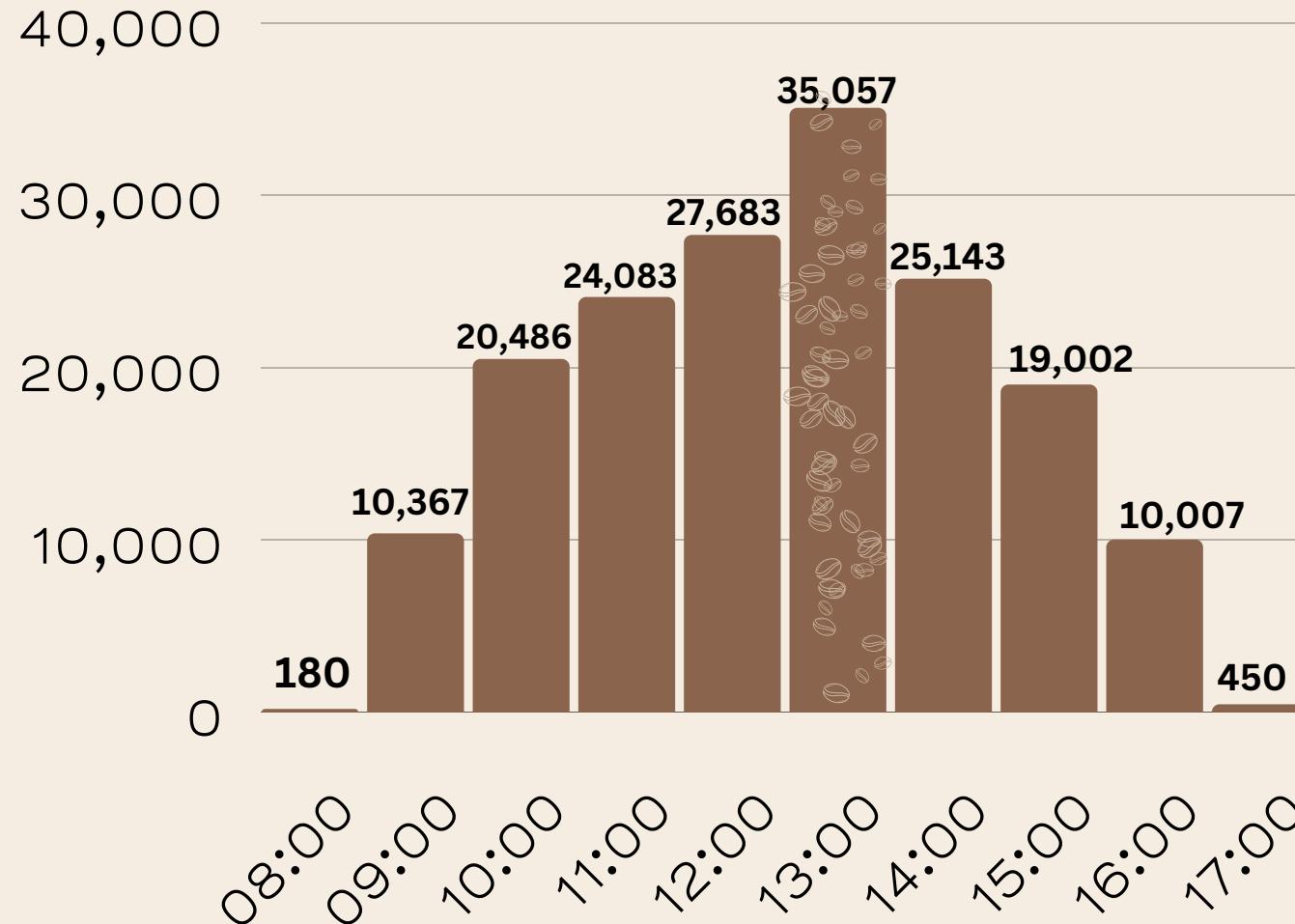
### ยอดขายแยกตามช่วงเวลา/แก้ว



### ยอดขายแยกตามวัน/แก้ว



รายได้(บาท)



### เปรียบเทียบยอดขายแยกตามช่วงเวลา/บาท



#### Attribute Name

#### Description

#### Data type

#### Deployment

#### POS DATA

Payment\_Time

เวลาที่ชำระเงิน

Time

สามารถทราบถึงช่วงเวลาใน  
การเข้าใช้บริการ

Net\_Price

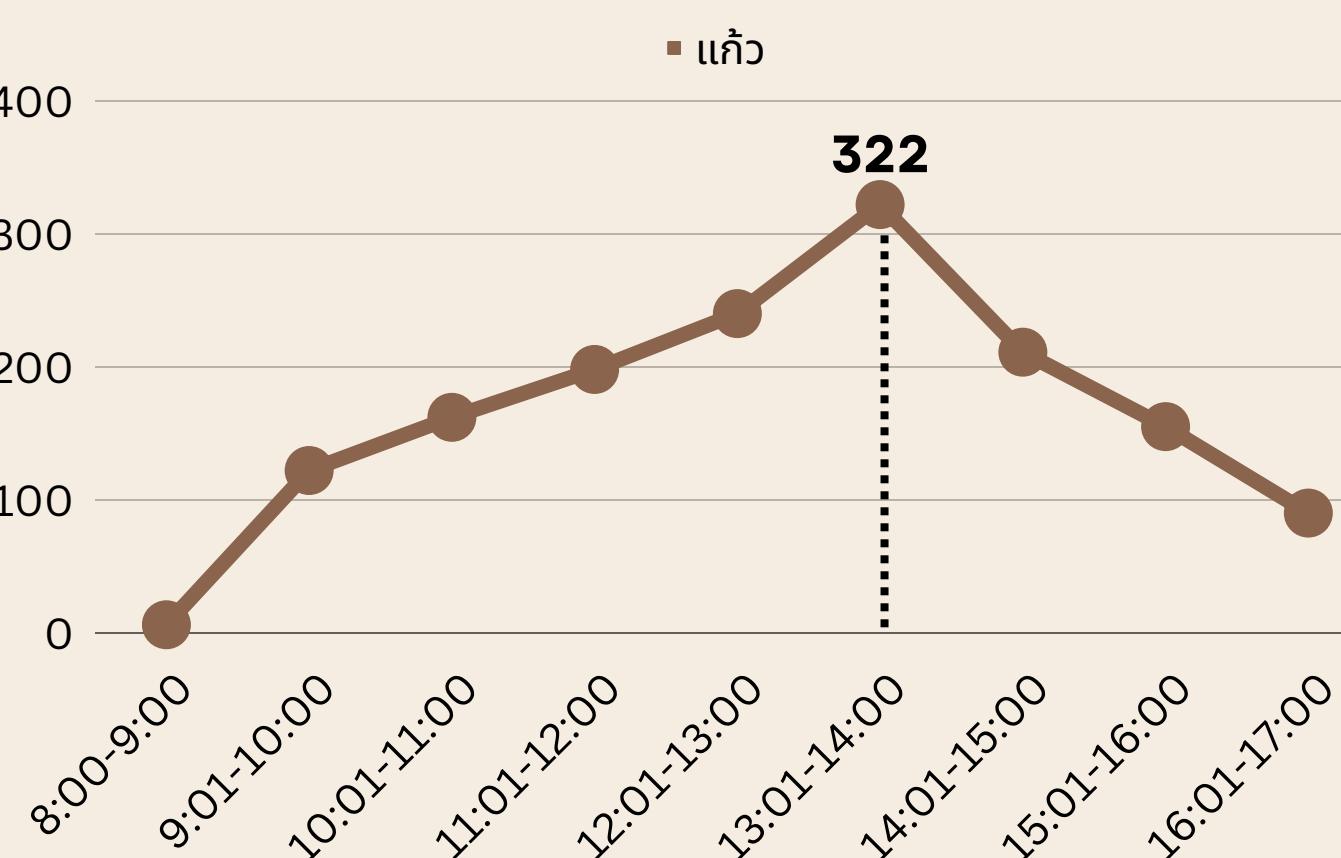
ราคานet

Integer

รู้ราคาเฉลี่ยที่ลูกค้าสั่งซื้อ



แก้ว



### เปรียบเทียบยอดขายแยกตามช่วงเวลา/แก้ว



#### Attribute Name

#### Description

#### Data type

#### Deployment

#### POS DATA

Payment\_Time

เวลาที่ชำระเงิน

Time

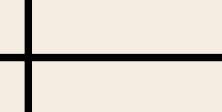
สามารถทราบถึงช่วงเวลาใน  
การเข้าใช้บริการ

Product\_Name

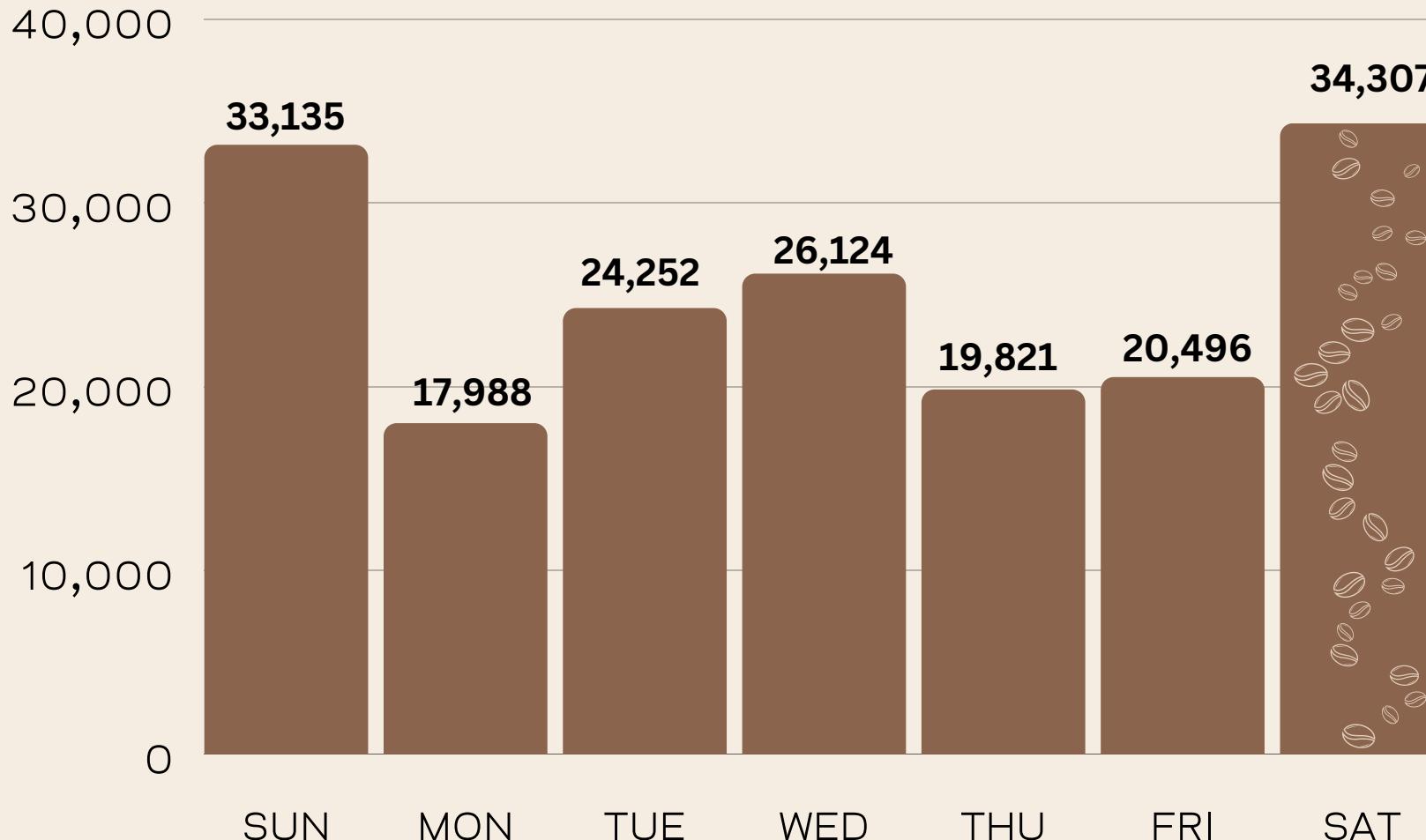
ชื่อเมนู

Varchar

ดูความถี่ในการสั่งซื้อ



▪ บาท

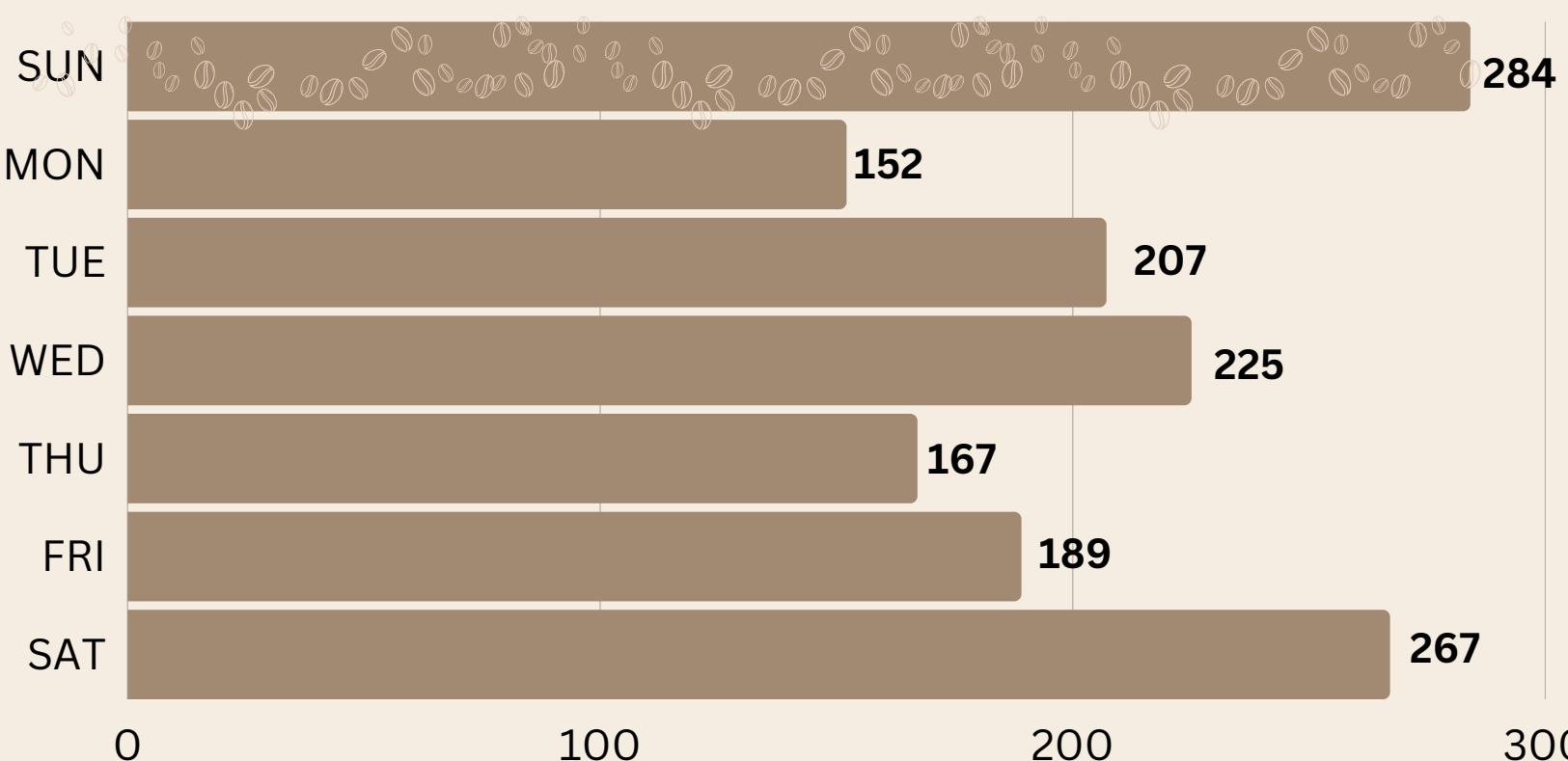


## เปรียบเทียบยอดขายแยกตามวัน / บาท



Attribute Name	Description	Data type	Deployment	POS DATA
Payment_Date	วันที่ชำระเงิน	Date	สามารถดูวันที่มีผู้เข้าใช้บริการเยอะที่สุด	✓
Net_Price	ราคาสุทธิ	Integer	รู้ราคาเฉลี่ยที่ลูกค้าสั่งซื้อ	✓

▪ แก้ว



## ยอดขายแยกตามวัน/แก้ว



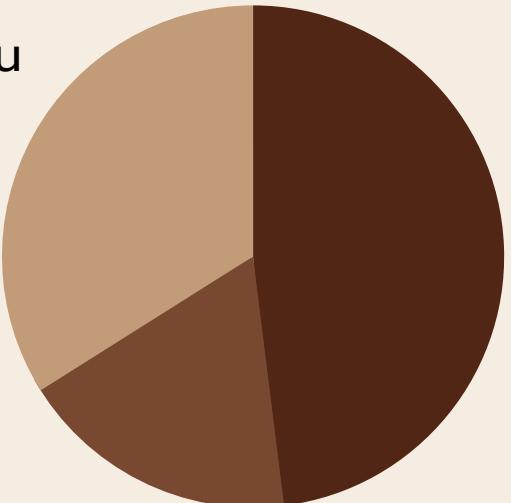
Attribute Name	Description	Data type	Deployment	POS DATA
Payment_Date	วันที่ชำระเงิน	Date	สามารถดูวันที่มีผู้เข้าใช้บริการเยอะที่สุด	✓
Product_Name	ชื่อเมนู	Varchar	ดูความถี่ในการสั่งซื้อ	✓

# ★ พฤติกรรมการสั่งซื้อสินค้า

หญิง 824 คน

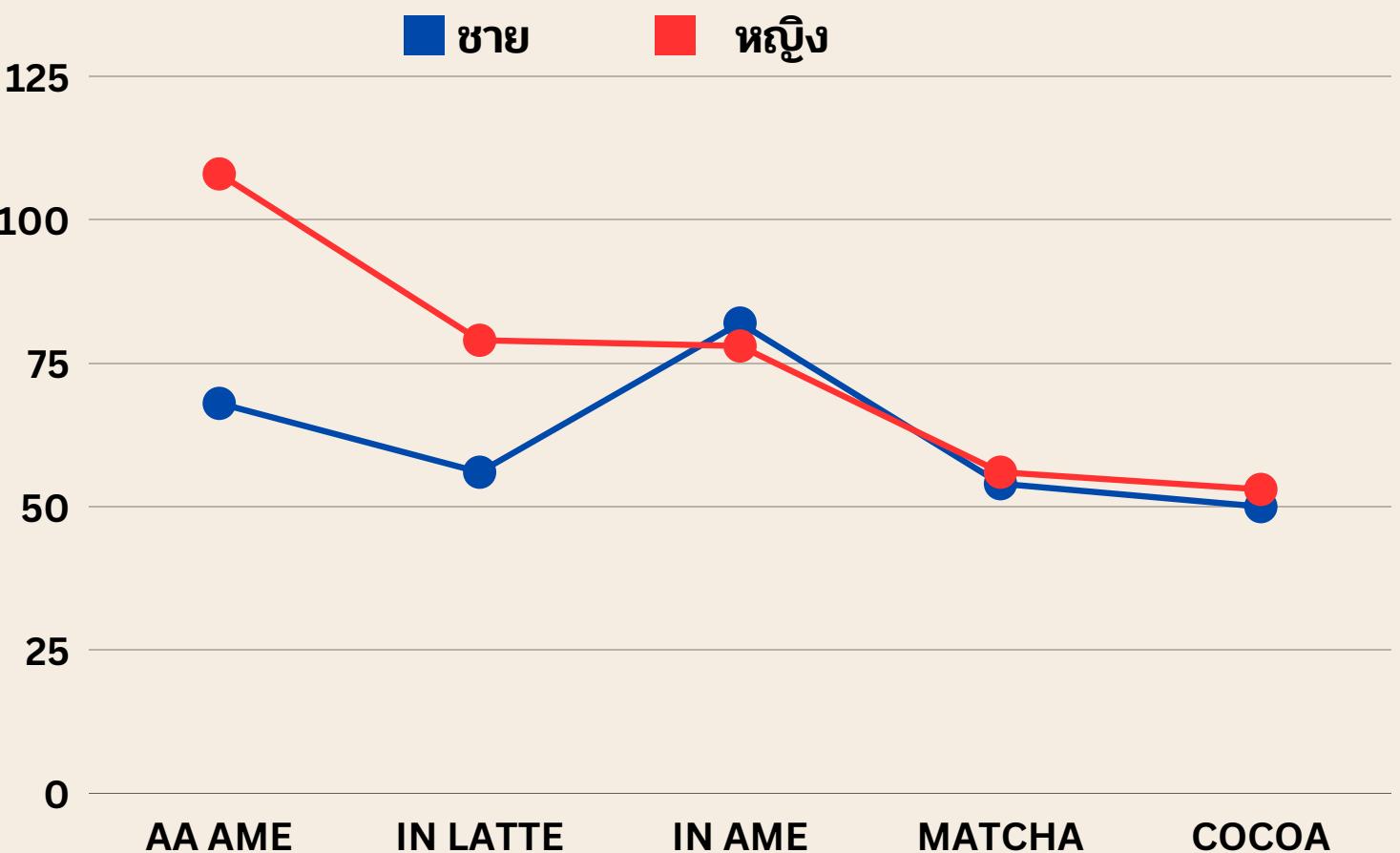


ไม่หวาน  
34%

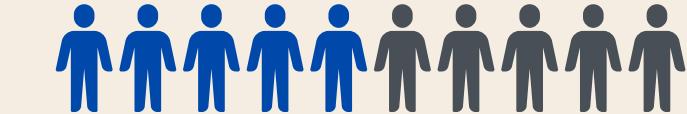


ระดับ  
ความหวาน  
ปกติ  
48%

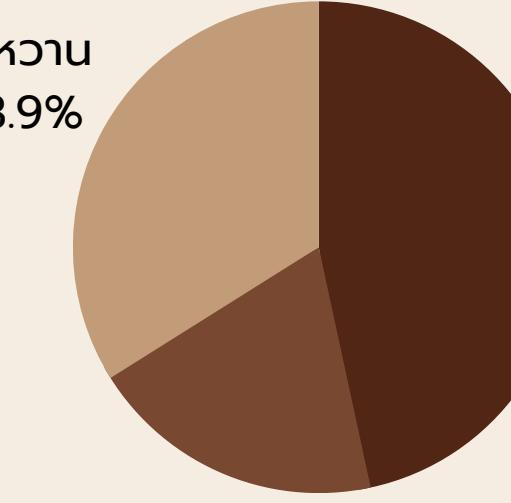
หวานน้อย  
18%



ชาย 720 คน

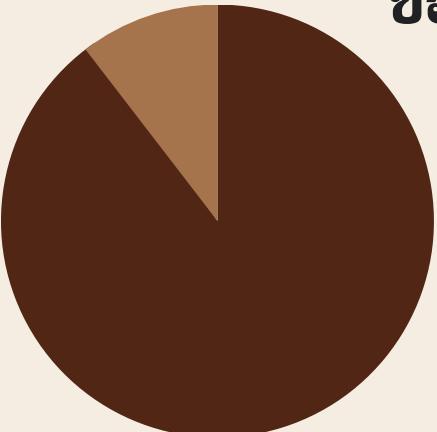


ไม่หวาน  
33.9%



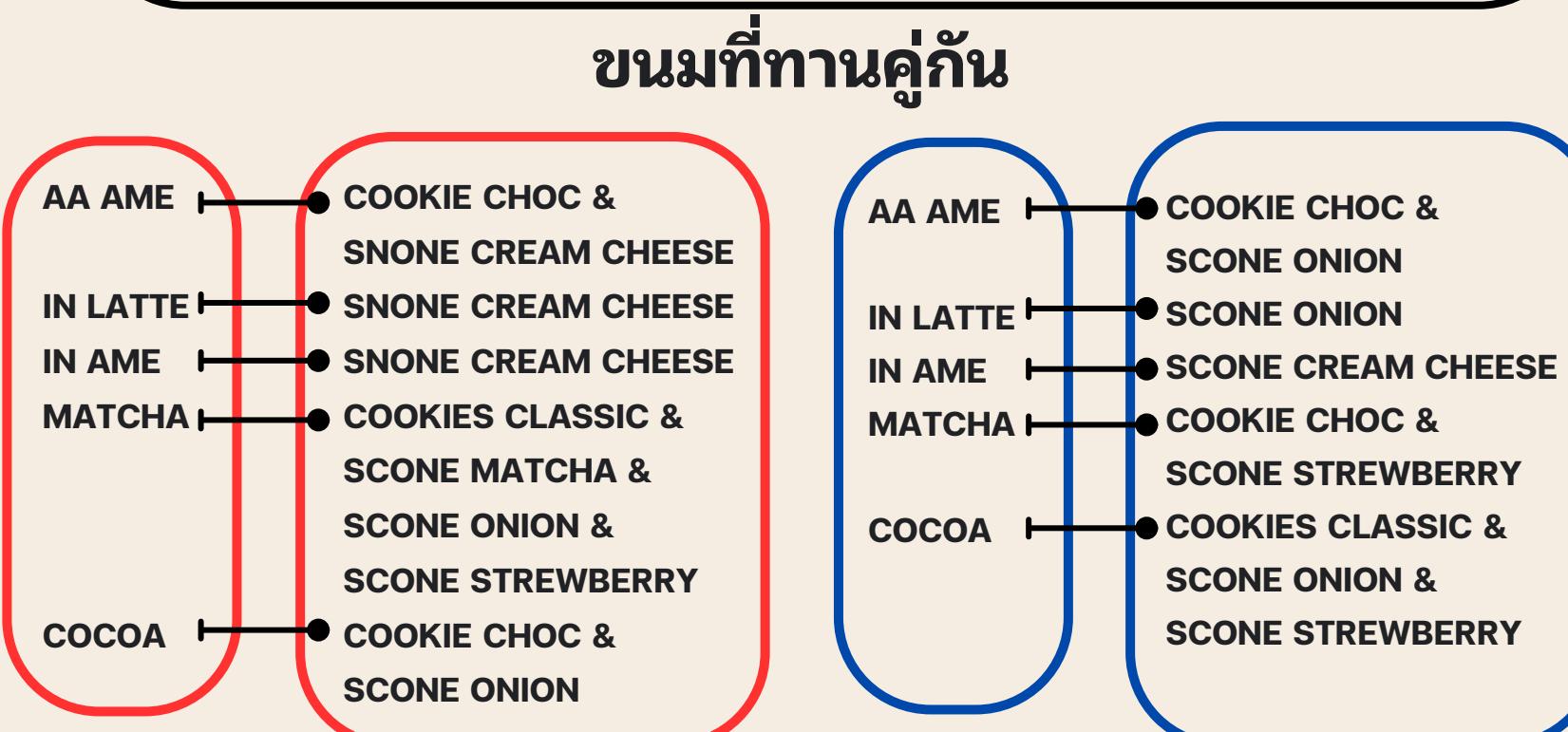
ระดับ  
ความหวาน  
ปกติ  
46.6%

ร้อน  
10.4%

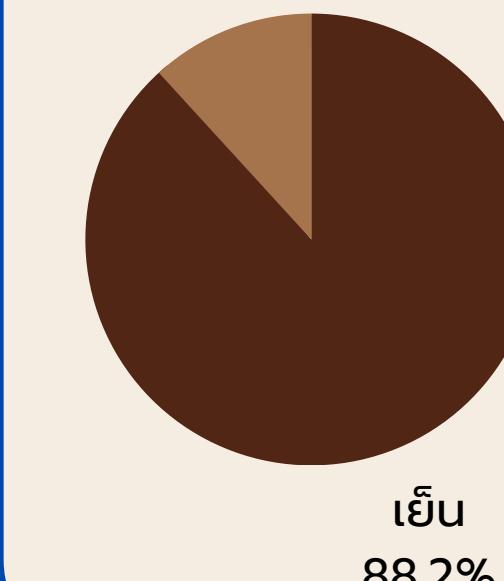


อุณหภูมิ  
ของเครื่องดื่ม

เย็น



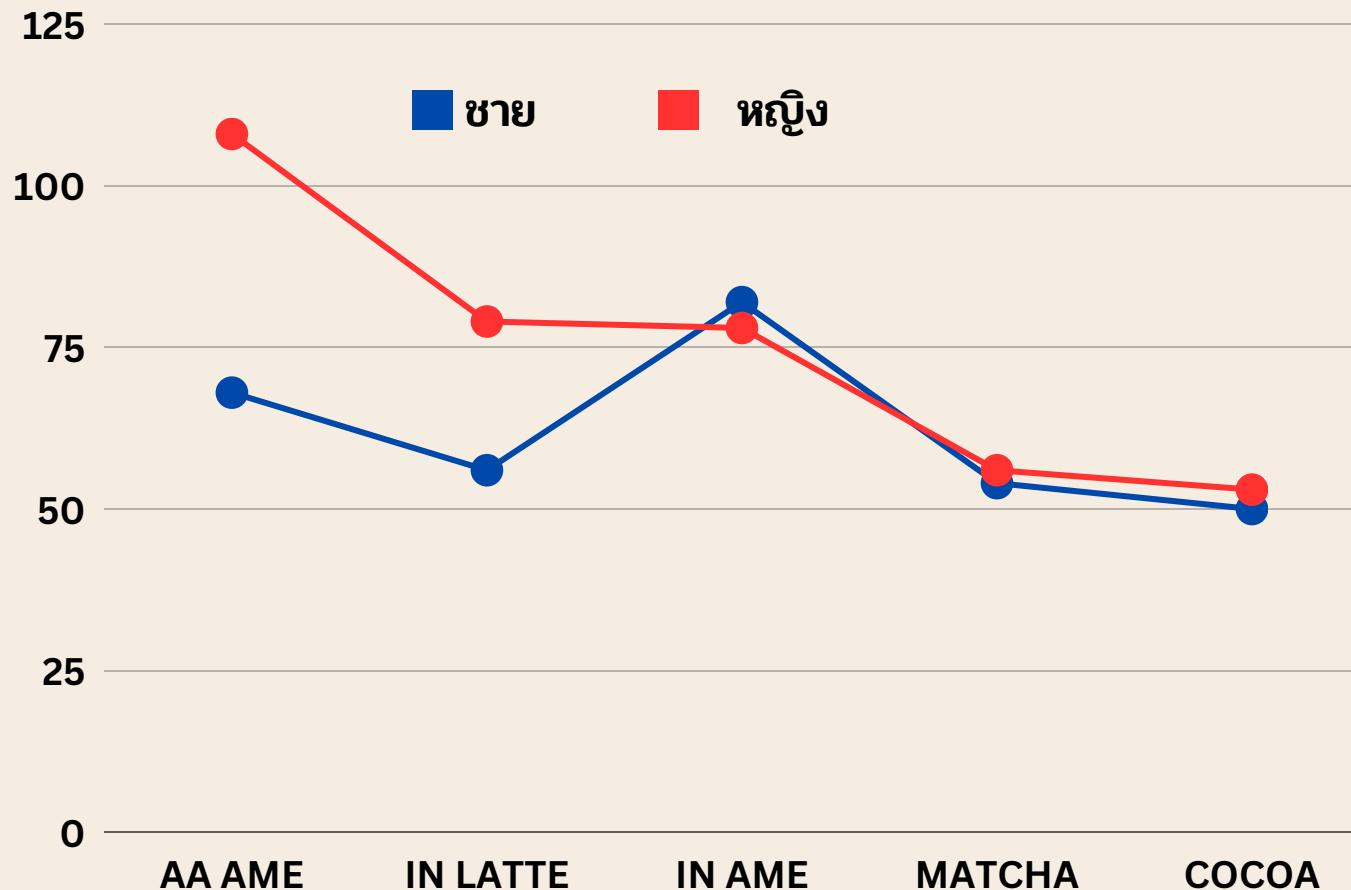
ร้อน  
11.8%



อุณหภูมิ  
ของเครื่องดื่ม

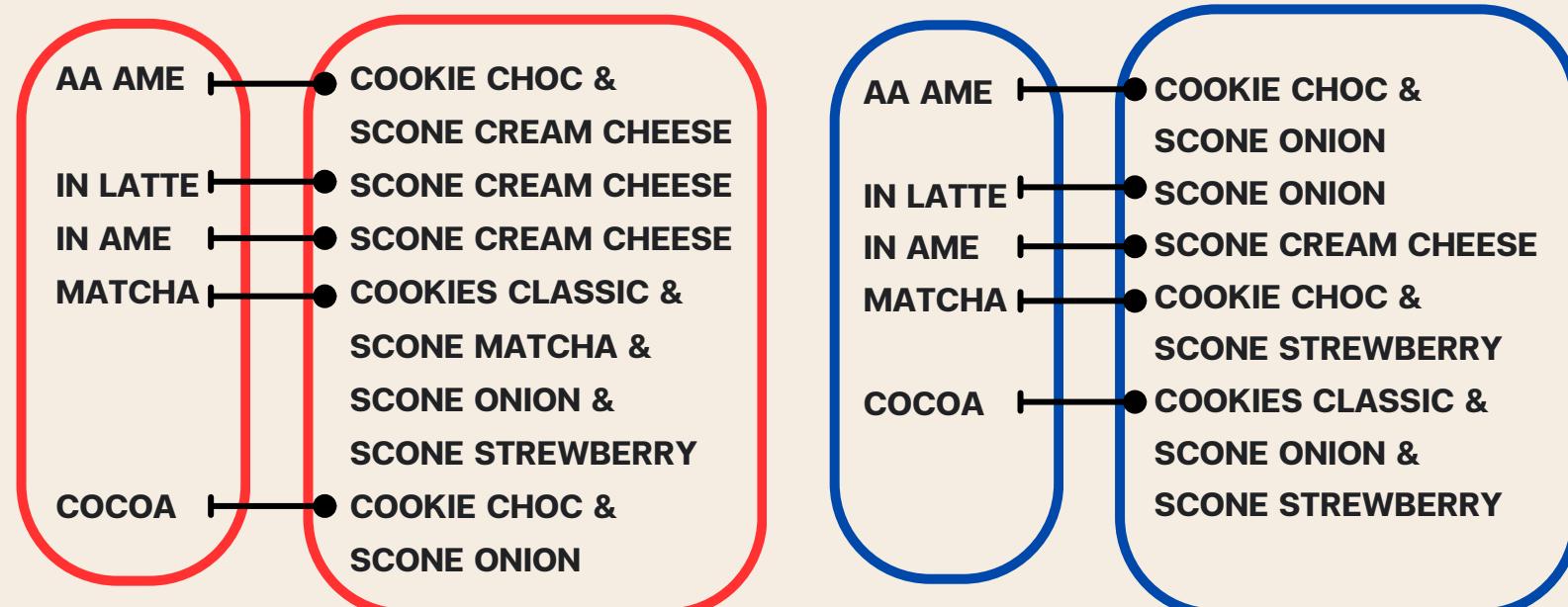
เย็น

## จำนวนเครื่องดื่มที่สั่งแบ่งตามเพศ



Attribute Name	Description	Data type	Deployment	POS DATA
CUS_Gender	เพศ	Boolean	สามารถนำไประบุ กลุ่มเป้าหมายได้	✓
Product_Drink	เมนูเครื่องดื่ม	Varchar	ดูความถี่ในการสั่ง ซื้อ	✓

## ขนมที่สั่งคู่กับเครื่องดื่มมากที่สุดแบ่งตามเพศ



Attribute Name	Description	Data type	Deployment	POS DATA
CUS_Gender	เพศ	Boolean	สามารถนำไประบุ กลุ่มเป้าหมายได้	✓
Product_Name	เมนูเครื่องดื่ม	Varchar	ดูความถี่ในการสั่ง ซื้อ	✓
Product_Type	หมวดสินค้า	Varchar	จำแนกรายการ ขายภายในร้าน	✓

## จำนวนเพศหญิงที่มาใช้บริการ

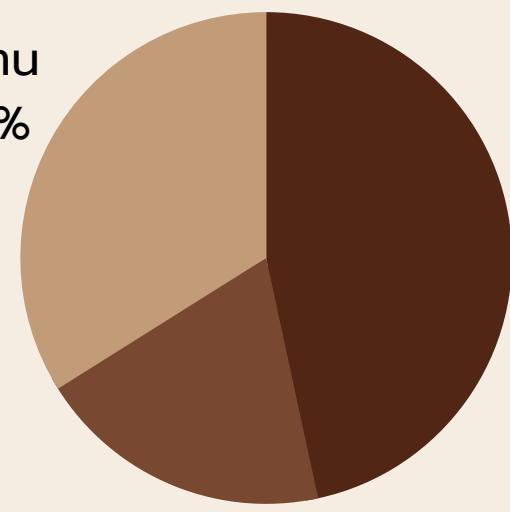
หญิง 824 คน



Attribute Name	Description	Data type	Deployment	POS DATA
CUS_Gender	เพศ	Boolean	สามารถนำไปประบุ กลุ่มเป้าหมายได้	✓

ระดับ  
ความหวาน  
ปกติ  
46.6%

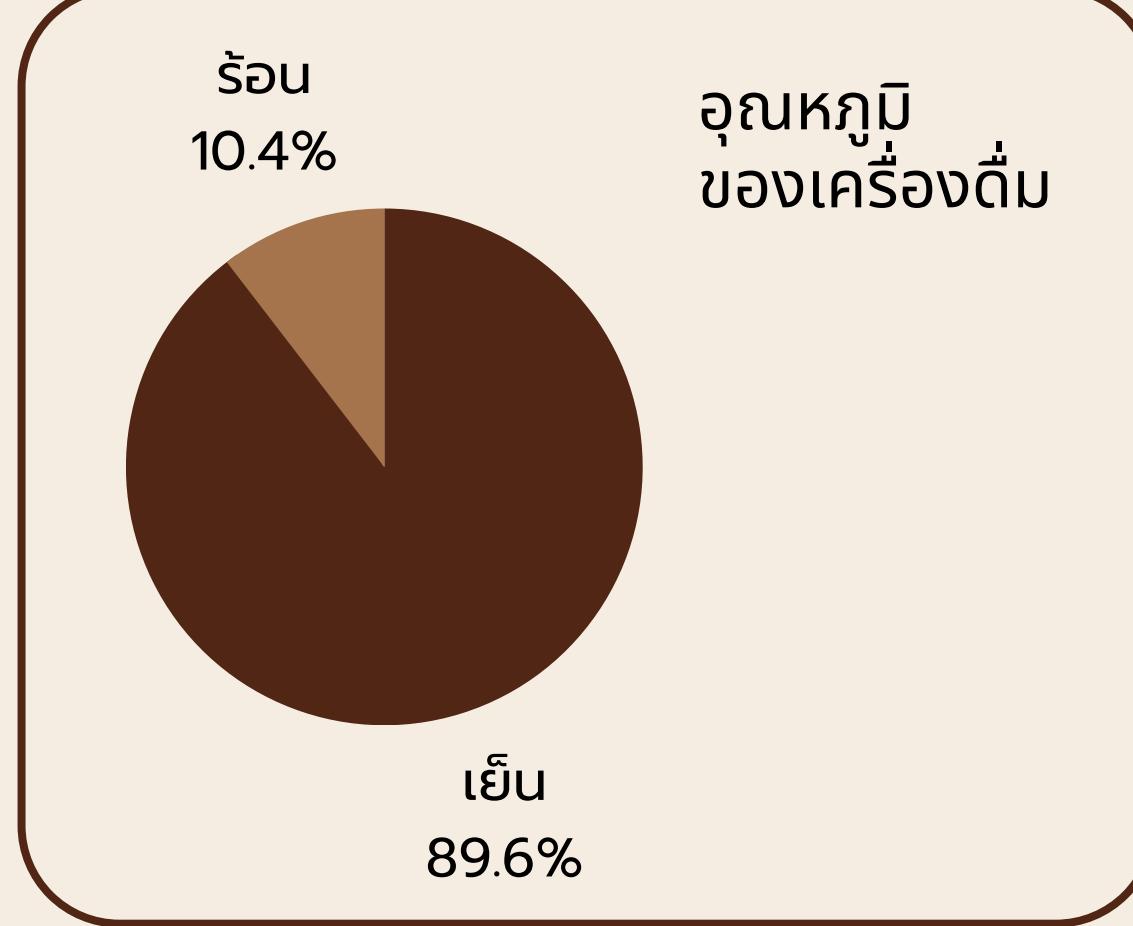
ไม่หวาน  
33.9%



หวานน้อย  
19.5%

## พฤติกรรมในการทานระดับความหวานของเพศหญิง

Attribute Name	Description	Data type	Deployment	POS DATA
CUS_Gender	เพศ	Boolean	สามารถนำไปประบุ กลุ่มเป้าหมายได้	✓
Sweet_LV	ระดับความ หวาน	Integer	จัดกลุ่มพฤติกรรม การดื่มน้ำของลูกค้าได้	✓



### พัฒนาระบบในการสั่งอุณหภูมิเครื่องดื่มของเพศหญิง

Attribute Name	Description	Data type	Deployment	POS DATA
CUS_Gender	เพศ	Boolean	สามารถนำไปประบูรณาจุล์มเป้าหมายได้	✓
Order_Temp	ประเภทอุณหภูมิ	Boolean	จัดกลุ่มพัฒนาระบบการดีมของลูกค้าได้	✓

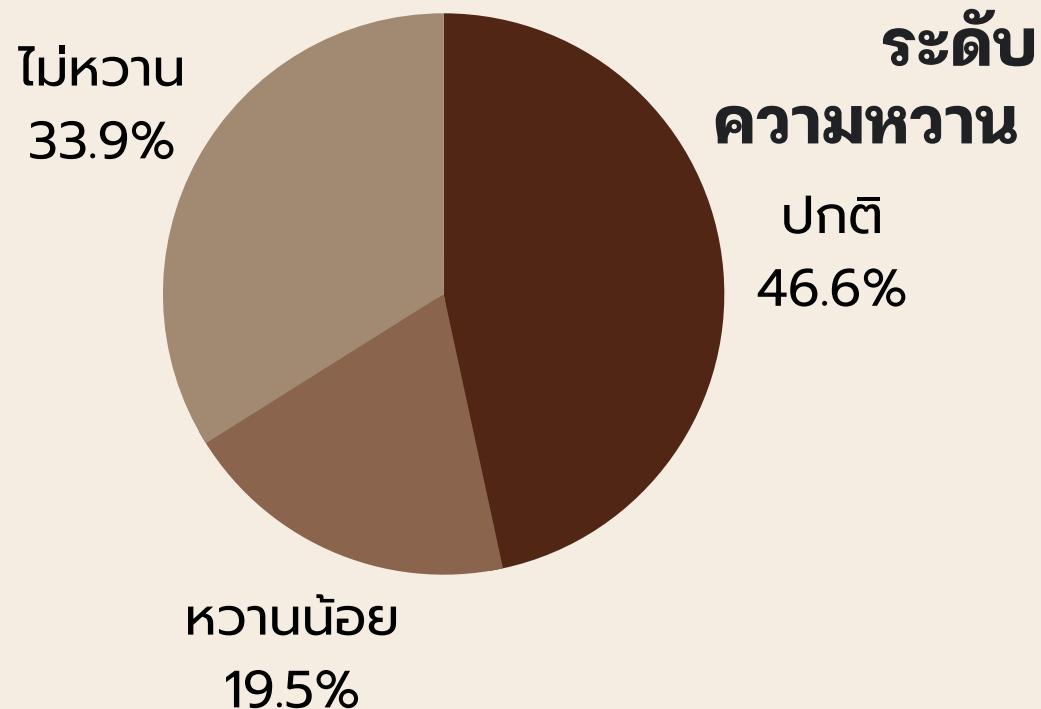
## จำนวนเพศชายที่มาใช้บริการ

ชาย 720 คน

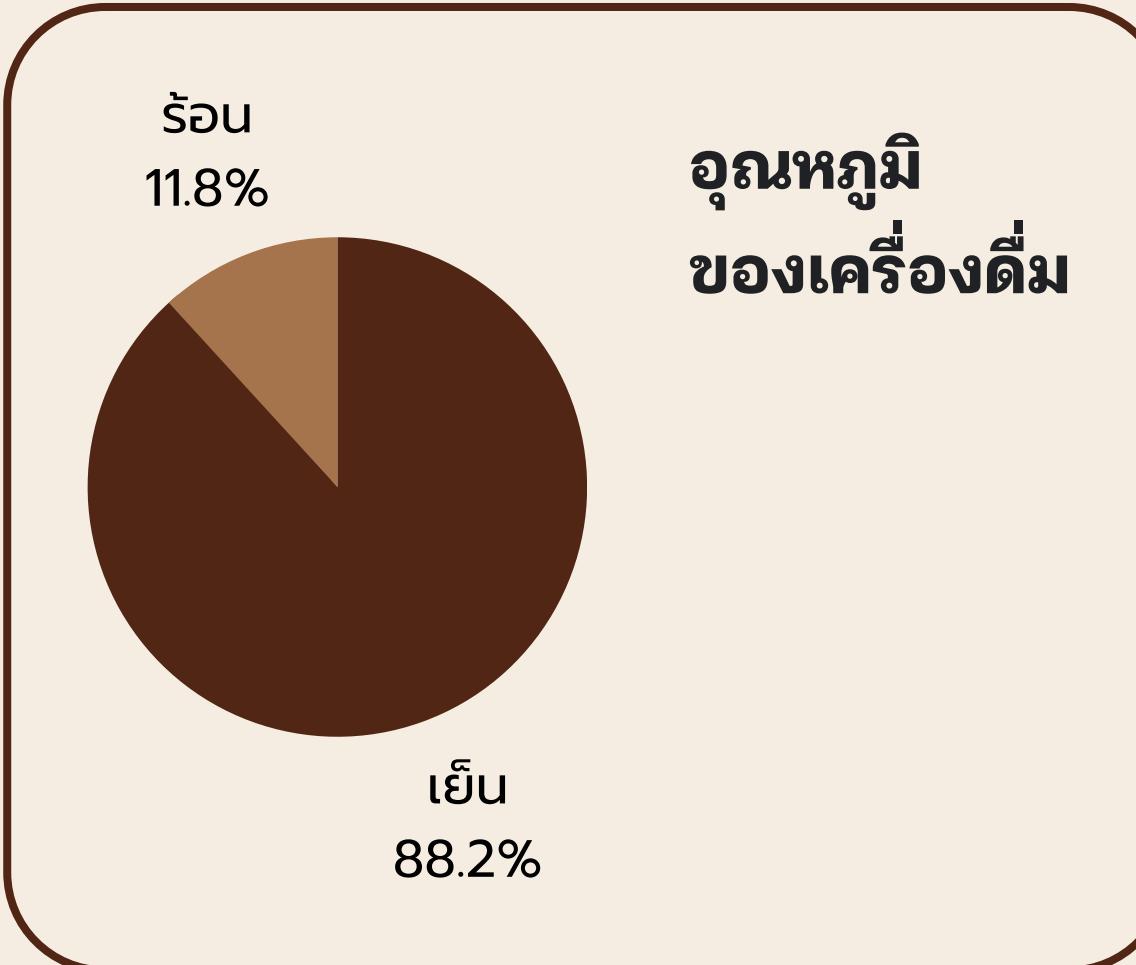


Attribute Name	Description	Data type	Deployment	POS DATA
CUS_Gender	เพศ	Boolean	สามารถนำไปประบูรุ่นกลุ่มเป้าหมายได้	✓

## พฤติกรรมในการทานระดับความหวานของเพศชาย



Attribute Name	Description	Data type	Deployment	POS DATA
CUS_Gender	เพศ	Boolean	สามารถนำไปประบูรุ่นกลุ่มเป้าหมายได้	✓
Sweet_LV	ระดับความหวาน	Integer	จัดกลุ่มพฤติกรรมการดื่มน้ำของลูกค้าได้	✓



### พฤษติกรรมในการสั่งอุณหภูมิเครื่องดื่มของ เพศชาย

Attribute Name	Description	Data type	Deployment	POS DATA
CUS_Gender	เพศ	Boolean	สามารถนำไประบุ กลุ่มเป้าหมายได้	✓
Order_Temp	ประเภทอุณหภูมิ	Boolean	จัดกลุ่มพฤษติกรรม การดื่มของลูกค้า ได้	✓



# 10 อันดับสินค้าขายดี

ลำดับ	สินค้า	ยอดขาย/แก้ว	รายได้จากการขาย
①	★ AA americano	176	15,840
②	Intense AMERICANO	135	12,150
③	Intense LATTE	134	12,060
④	Matcha	110	12,060
⑤	Cocoa	103	8,800
⑥	2Peach	85	7,210
⑦	Celsius	80	9,775
⑧	Intense CAPPUCCINO	69	7,600
⑨	Intense ESPRESSO	52	5,175
⑩	Pacific beach	45	4,680

หมายเหตุ : ตัวอย่าง 10 อันสินค้าขายดี ในเดือนเมษายน 2566 เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจในการนำมารังสรรค์



## DATA MONETIZATION

# กลยุทธ์

เพิ่มรายได้  
20 %

เป็นการทำธุรกิจ Un-Bundling  
ในการขายสินค้าให้กับลูกค้า ซึ่งเป็นระบบอน้ำที่ลูกค้าสามารถ  
นำกลับมาใช้ใหม่ที่ร้านเรา จะได้รับส่วนลด

เพิ่มลูกค้า  
AWARENESS

จากการเพิ่มการมองเห็นของร้าน โดยใช้ SEM เข้ามาช่วย  
ใช้ในช่วงเทศกาลเมื่อคนกลับมาถือกำเนิด  
เพื่อเพิ่มลูกค้าได้





สำหรับ 2 เมนู ดังนี้

Wannabe

White balance

จะได้ส่วนลด 20 บาท

เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายอีกทางหนึ่ง  
และยังสามารถใช้กับเมนูที่พิ่งออกใหม่  
เพื่อเป็นการซักซวนชื้อของของเรา



ผลิตTumblerของร้านเองในราคา 490 บาท ขนาด 350 ml

เมื่อซื้อในครั้งถัดไป ได้ส่วนลด 10% ทุกเมนูเครื่องดื่ม

ราคาTumbler กำไรต่อแก้ว 263% (2.6 เท่า)

กำไร 355 บาท = A

ต้นทุน 135 บาท = B

เมื่อคิดจาก A / B \* 100 (%)

$$355/135 * 100(%) = 263\% \text{ (2.6 เท่า)}$$

คำนวณการหารายได้

จำนวน Persona 99 คน = Q

ราคาสินค้าลด(10%) 90 บาท = P

ค่าเฉลี่ยวันในการเข้าร้าน 4 ครั้ง/สัปดาห์ = W

$$Q * P * W$$

$$99 * 90 * 4$$

รายได้ = 35,640/สัปดาห์

Attribute Name	Description	Deployment	แนวทางการเก็บข้อมูล	
			POS DATA	Permission
Product_Name	ชื่อเมนู	เพื่อนำมาเปรียบเทียบว่าเมนูไหนขายได้มากน้อยเท่าไร		✓
Product_Type	หมวดสินค้า	เพื่อทราบว่าเมนูประเภทขายได้มากน้อยเท่าไร		✓
Product_Price	ราคาสินค้า	เพื่อนำมาคำนวณว่าควรลดราคากี่บาท		✓
Order_ID	หมายเลขออเดอร์	เพื่อหาว่าลูกค้าสั่งเครื่องดื่มกี่แก้วในใบเสร็จ		✓

ข้อมูลอ้างอิง Tumbler : <https://shorturl.at/goqtF>

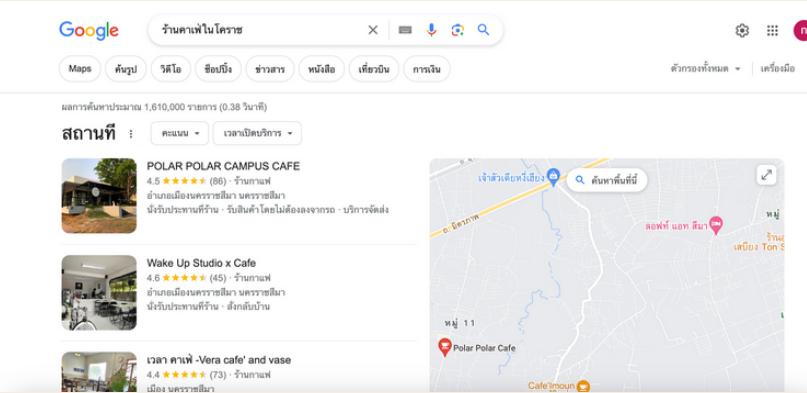
ข้อมูลอ้างอิง ลิฟต์หน้าต่าง : <https://shorturl.at/rDGZ8>



# เช็คอิน ในเพจเฟซบุ๊ค/วัน เพื่อรับส่วนลด 10% บิล

เป็นการใช้ SEM เข้ามาช่วยเพิ่มยอดเอนเกจในร้าน เพราะมันจะเป็นการเข้าไปเพิ่มการเข้าถึงของลูกค้าใน GOOGLE เมื่อมีลูกค้าที่ไม่เคยเข้ามาใช้บริการ และเป็นการซักชวนลูกค้าเข้ามาจากการเลิร์ชว่า "กาแฟในโครงการ, กาแฟสดๆในโครงการ" เป็นต้น

ข้อมูลอ้างอิงในการคำนวนหารายได้  
ราคาเฉลี่ยต่อบิล 100 บาท  
ลูกค้าเข้าใช้บริการเฉลี่ย 59 คน/วัน  
ลูกค้าเข้าเฉลี่ย 4 ครั้ง/สัปดาห์



## คำนวนหารายได้

$$\begin{aligned} \text{ราคากลาง}(10\%) &= P \\ \text{ลูกค้าเข้าใช้บริการเฉลี่ย } 59 \text{ คน/วัน} &= Q \\ \text{ลูกค้าเข้าเฉลี่ย } 4 \text{ ครั้ง/สัปดาห์} &= W \end{aligned}$$

Attribute Name	Description	Deployment	แบบทางการเก็บข้อมูล	
			POS DATA	Permission
CUS_Firstname	ชื่อลูกค้า	เพื่อรับบุ่าว่าลูกค้าคนไหนเข็นเช็คอินที่ร้าน		✓
CUS_Lastname	นามสกุลลูกค้า	เพื่อรับบุ่าว่าลูกค้าคนไหนเข็นเช็คอินที่ร้าน		✓
Net_Price	ราคานet	เพื่อรู้จำนวนราคากิโลกรัมของสินค้าที่ต้องลดราคา	✓	
Product_Name	ชื่อเมนู	เพื่อนำมาเปรียบเทียบว่าเมนูไหนขายได้มากน้อยเท่าไร	✓	
Product_Type	หมวดสินค้า	เพื่อทราบว่าเมนูประเภทขายได้มากน้อยเท่าไร	✓	
Payment_Date	วันที่ชำระเงิน	เพื่อรับบุ่าว่าลูกค้าได้ใช้สิทธิ์ในแต่ละวันไปแล้วหรือยัง	✓	

## สูตรการคำนวน/สัปดาห์

$$\begin{aligned} P \times Q \times W \\ 90 \times 59 \times 4 \\ 21,240 \text{ บาท/สัปดาห์} \end{aligned}$$

## สูตรการคำนวน/เดือน

$$\begin{aligned} P \times Q \times (W \times 4) \\ 90 \times 59 \times 16 \\ 84,960 \text{ บาท/เดือน} \end{aligned}$$

## สูตรการคำนวน/วัน

$$\begin{aligned} P \times Q \\ 90 \times 59 \\ 5,310 \text{ บาท/วัน} \end{aligned}$$

# DIRECT COMPETITOR

## คู่แข่งทางตรง



### DEGREE CELSIUS

- มีบาริสต้า 2 คน
- ที่จอดรถจำกัด
- มีระบบPOS
- มีที่นั่ง 20ที่
- มีเครื่องบดเมล็ดกาแฟ 2 เครื่อง
- มีเครื่องทำespresso เครื่องกลาง
- มีเมล็ดกาแฟให้เลือก 9 เมล็ด
- มีที่นั่งสำหรับทำงาน
- เวลาเปิดร้าน 9 โมง
- ราคาเครื่องดื่มเริ่มต้นที่ 90

### GLINFON

- มีบาริสต้า 1 คน
- ที่จอดรถจำกัด
- ไม่มีระบบPOS
- มีที่นั่ง 8ที่
- มีเครื่องบดเมล็ดกาแฟ 1 เครื่อง
- มีเครื่องทำespresso เครื่องเล็ก
- บรรยากาศร้านดี เป็นบรรยากาศscrwmรื่นลีเขียว cozy
- เน้นขาย take-away
- มีเมล็ดกาแฟในไทย
- ร้านเล็ก บรรยากาศส่วนตัว
- เวลาเปิดร้าน 10 โมง
- ราคาเครื่องดื่มเริ่มต้นที่ 75



# SERVICEABLE OBTAINABLE MARKET (SOM)



จำนวนหา SOM

P มาจากค่าเฉลี่ยราคาสินค้าของข้อมูลที่เก็บมา

จำนวนกลุ่มเป้าหมายที่ตรง

ตาม Persona

รวมทั้งสิ้น 99 คน/เดือน

(ภายในช่วงเดือนเมษายน

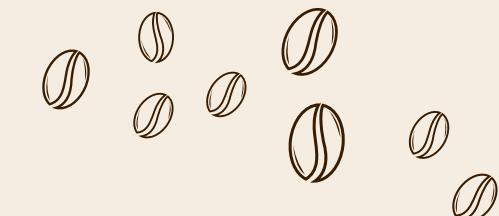
พ.ศ.2566)

ค่าเฉลี่ยราคาสินค้า P = 103 บาท

จำนวนผู้ใช้ Q = 99 คน

$$SOM = P \times Q$$

$$103 \text{ บาท} \times 99 \text{ คน} = \underline{\underline{10,197}} \text{ บาท/เดือน}$$



# SERVICEABLE AVAILABLE MARKET(SAM)



## คำนวนหาSAM

เพศหญิงในจังหวัด  
นครราชสีมา  
25-44 ปี

จำนวนรวมทั้งหมด 378,971  
คน

P มาจากค่าเฉลี่ยราคาสินค้าของข้อมูลที่เก็บมา  
ค่าเฉลี่ยราคาสินค้า P = 103 บาท  
จำนวนคนไทยที่ดื่มกาแฟ 300 แก้ว/ปี  $300/12 = 25$  แก้ว/เดือน

$$103 \times 25 = 2,575 \text{ บาท/เดือน}$$

$$\text{จำนวนผู้ใช้ Q} = 378,971 \text{ คน}$$

$$\text{SAM} = P \times Q$$

$$2,575 \times 378,971 = \underline{\underline{975,847,750}} \text{ บาท/เดือน}$$

ข้อมูลอ้างอิงการดื่มกาแฟของคนไทย :<https://www.brandbuffet.in.th>

ข้อมูลอ้างอิงจำนวนประชากร :<https://shorturl.asia/bEeh2>

# TOTAL AVAILABLE MARKET (TAM)



## คำนวณหา TAM

P มาจากค่าเฉลี่ยราคาสินค้าของข้อมูลที่เก็บมา  
ค่าเฉลี่ยราคาสินค้า P = 103 บาท

จำนวนคนไทยที่ดื่มกาแฟ 300 กilo/ปี  $300/12 = 25$  กilo/เดือน

$$103 \times 25 = 2,575 \text{ บาท/เดือน}$$

$$\text{จำนวนผู้ใช้ Q} = 10,181,919 \text{ คน}$$

$$\text{TAM} = P \times Q$$

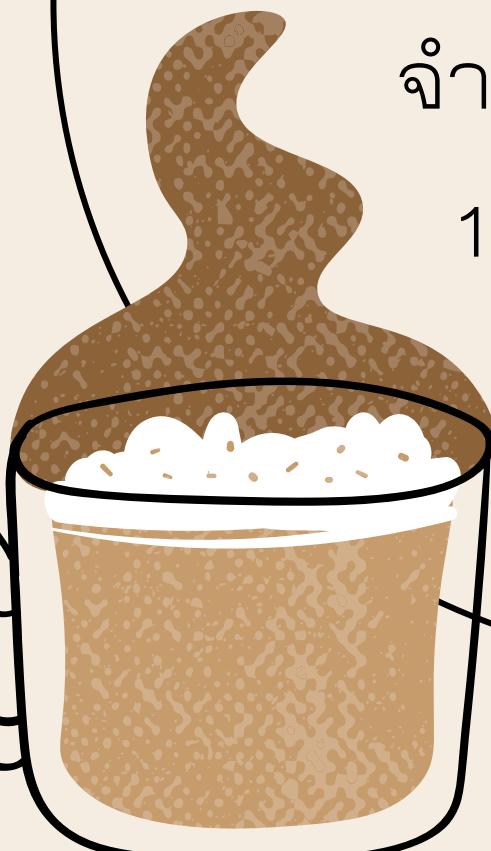
$$2,575 \times 10,181,919 = \underline{\underline{26,218,441,425}} \text{ บาท/เดือน}$$

ข้อมูลอ้างอิงการดื่มกาแฟของคนไทย : <https://www.brandbuffet.in.th>

ข้อมูลอ้างอิงจำนวนประชากร : <https://shorturl.asia/bEeh2>

เพศหญิงในประเทศไทย  
25-44 ปี

จำนวนรวมทั้งหมด  
10,181,919 คน





## รูปแบบการหารายได้จากข้อมูล

### ข้อมูลพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้า

#### ข้อมูลความต้องการต่างๆ ของลูกค้า

เพื่อนำมาอອกรสชาติตามความต้องการ  
สามารถขยายฐานลูกค้าเพิ่มได้

#### ข้อมูลยอดขายประจำไตรมาส

เพื่อให้ทราบว่าเมนูใดเป็นที่นิยม  
และสามารถนำไปต่อยอดในการผลิตเมนู  
นั้นให้เพียงพอต่อการขายได้

#### ข้อมูลแนวโน้มทางการตลาด

เทรนในการรับประทานเครื่องดื่ม



#### ข้อมูลแนวโน้มทางสังคม

- Specialty Drinks and Coffee
- Health-Conscious Coffee
  - Almond milk Lactose free





## KEY ACTIVITY

### ก่อนเปิดร้าน

- ซึมกาแฟ ให้ได้รสชาติมาตรฐานก่อนขาย
- เปิดไฟ เปิดแอร์

### ปิดร้าน

- ปิดแอร์
- เก็บโต๊ะ
- ความดันร้าน
- ถูร้าน
- ชักผ้า
- นำขยะไปทิ้ง
- ล้างจาน/แก้วที่เหลือ

### เปิดร้าน

- แนะนำเครื่องดื่ม
- กดออเดอร์ลูกค้า
- ออกรบลอกออเดอร์เพื่อเตรียมไปทำ
- กดเมล็ดกาแฟ
- กดน้ำร้อน
- เตรียมส่วนผสม เช่น น้ำเชื่อม นม ต่างๆ น้ำ
- ตักน้ำแข็ง
- ปิดฝา ใส่หลอด
- กดออเดอร์เรียกเตือนลูกค้าว่าออเดอร์ได้รับแล้ว
- เก็บโต๊ะ / เช็ด
- ล้างจาน/แก้ว



# Our Team



ปัญญาลักษ์ พุทธรักษ์

TREE(ทรี)



นันณภัทร ช่วยศิริ

SEAGAME(ซีเกม)



กันติชา เพ็งกระโทก

BEBET(เบเบท)



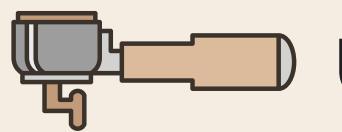
ภัตราพร พรหมเงิน

KUNG(กุ้ง)



ราชตะ วรรณศิริว่องตี

JIWA(จีวาร์)



## ประเมินการทำงาน

สมาชิก	ร้อยละ การทำงาน	ลายเซ็น
B6400873 นางสาว ปัญญา พุทธรักษ์	<b>20%</b>	
B6400996 นาย นนทนภัทร ช่วยศิริ	<b>20%</b>	
B6417277 นางสาว กันติชา เพ็งกระโทก	<b>20%</b>	
B6423087 นางสาว ภัตราพร พรหมเงิน	<b>20%</b>	
B6428310 นาย ราชตะ วรรณศิริวร祚ติ	<b>20%</b>	