

# Business Canvas

## Value Proposition

คุณค่าสินค้าหรือบริการ :



"คุณค่าของสินค้าและบริการ"

สินค้าและบริการของเรา คืออย่างไร  
สามารถทำอะไรกับลูกค้าของเราได้  
เพราะเป็นหัวใจสำคัญในการ  
เลือกซื้อสินค้าของลูกค้า

เช่น สินค้าครีมลดสิว ช่วยลดสิวจุดต่างดําที่เกิดจากสิว สำหรับผู้มีสิวล

## Channels

ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า :



"ช่องทาง" ในการเข้าถึงลูกค้า

การโฆษณาสินค้า รวมไปถึงช่องทางการ  
จัดส่งสินค้าไปยังลูกค้าด้วย

เช่น โฆษณาผ่านทาง Facebook, IG  
จัดส่งสินค้าทางไปรษณีย์

## Customer Segments

กลุ่มลูกค้า :



"กลุ่มเป้าหมาย" ต้องมีความชัดเจน

เช่น วัยเด็ก วัยผู้ใหญ่ เพศ  
ซึ่งกลุ่มเป้าหมายนั้น  
เป็นส่วนที่สำคัญในการทำธุรกิจ  
ซึ่งถ้าสินค้าไม่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย  
การซื้อขายก็ไม่เกิดขึ้นแน่นอน

## Cost Structure

โครงสร้างต้นทุน :



"โครงสร้างต้นทุน" ในแต่ละธุรกิจจะมีค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจ  
ซึ่งจะมีทั้งรายจ่ายคงที่ และไม่คงที่  
เช่น ค่าโฆษณา ค่าเงินเดือนพนักงาน ค่าบำรุงรักษา

## Revenue Streams

รายได้หลัก :



"รายได้ของธุรกิจ" หมายถึงรูปแบบรายได้ทุกๆช่องทาง ที่องค์กรจะได้รับ  
เช่น ค่าสมาชิก ค่าสินค้า ค่าเช่าสัญญา เป็นต้น