

Business Canvas

Value Proposition

คุณค่าสินค้าหรือบริการ :



"คุณค่าของสินค้า และบริการ" สินค้า และบริการของเรา คืออย่างไร
สามารถทำอะไรกับลูกค้าของเราได้ เพราะเป็นหัวใจสำคัญในการ
เลือกซื้อสินค้าของลูกค้า เช่น สินค้าครีมลดสิว ช่วยลดสิว
จุดต่างดำที่เกิดจากสิว สำหรับผู้มีสิิว

Customer Segments

กลุ่มลูกค้า :



"กลุ่มเป้าหมาย" ต้องมีความชัดเจน
เช่น วัยเด็ก วัยผู้ใหญ่ เพศ
ซึ่งกลุ่มเป้าหมายนั้น เป็นส่วนที่สำคัญในการทำธุรกิจ
ซึ่งถ้าสินค้าไม่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย การซื้อขายก็ไม่เกิดขึ้นแน่นอน

Cost Structure

โครงสร้างต้นทุน :



"โครงสร้างต้นทุน" ในแต่ละธุรกิจจะมีค่าใช้จ่าย
ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งจะมีทั้งรายจ่ายคงที่
และไม่คงที่ เช่น ค่าโฆษณา
ค่าเงินเดือนพนักงาน ค่าบำรุงรักษา

Channels

ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า :



"ช่องทาง" ในการเข้าถึงลูกค้า
การโฆษณาสินค้า รวมไปถึงช่องทางการ
จัดส่งสินค้าไปยังลูกค้าด้วย
เช่น โฆษณาผ่านทาง Facebook, IG
จัดส่งสินค้าทางไปรษณีย์

Revenue Streams

รายได้หลัก :



"รายได้ของธุรกิจ" หมายถึงรูปแบบรายได้
ทุกๆ ช่องทาง ที่องค์กรจะได้รับ
เช่น ค่าสมาชิก ค่าสินค้า ค่าเช่าสัญญา เป็นต้น