

# โครงการ เข้าแก่น้อย รุ่นที่ 6 ประจำปี 2560

## “รายงานแบบจำลองธุรกิจ (BMC)”



ชื่อธุรกิจ	Long Arn Du / The Automatic Book Opener for Arm Disabilities
ชื่อผู้นำเสนอ	นายสุทัต ชนะจันทร์ นางสาวอานุสรุ ทองคำ นายสุทธิพงศ์ กุลวัฒนา นางสาวฐิติชญาณ์ รัตน์มังกรสกุล
ที่อยู่	131/252 ม.11 ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี 11110
โทรศัพท์	081-616-6692 , 083-053-0649
e-mail Address	pluszel.a@gmail.com, suttipong.kull@gmail.com

### นำเสนอต่อ

สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

ต่อยอดความคิดผลงานให้มีความเป็นไปได้ทางการตลาด

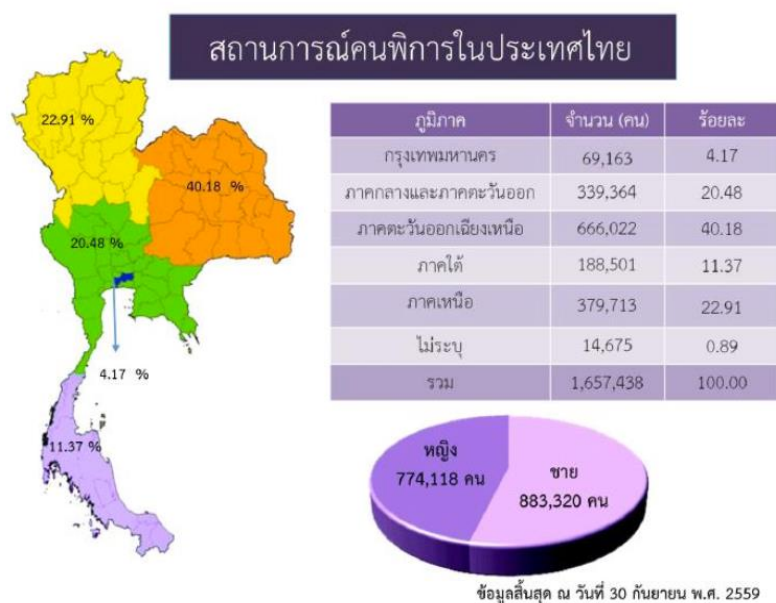
เพื่อผลักดันสู่ธุรกิจที่จับต้องได้และเป็นรูปธรรม

# สารบัญ

	หน้า
● แนวคิดธุรกิจ (Business Idea)	4
1 . กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer Segmentation )	8
2. คุณค่าของสินค้า/ บริการ ที่ส่งมอบให้ลูกค้า (Value Proposition)	10
3. ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship)	23
4. ช่องทางตลาด (Channel)	27
5. ช่องทางรายได้ และ รายได้ [Revenue Stream - R\$]	27
6. พันธมิตรสำคัญ/จำเป็น (Key Partner)	28
7. ทรัพยากรสำคัญ/จำเป็น ไว้สร้างคุณค่าส่งมอบลูกค้า (Key Resource)	31
8. กิจกรรมสำคัญ/จำเป็น (Key Activity)	32
9. การลงทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของธุรกิจ (Cost Structure - C\$)	33
10. แผนภาพต้นแบบธุรกิจองค์กร	44

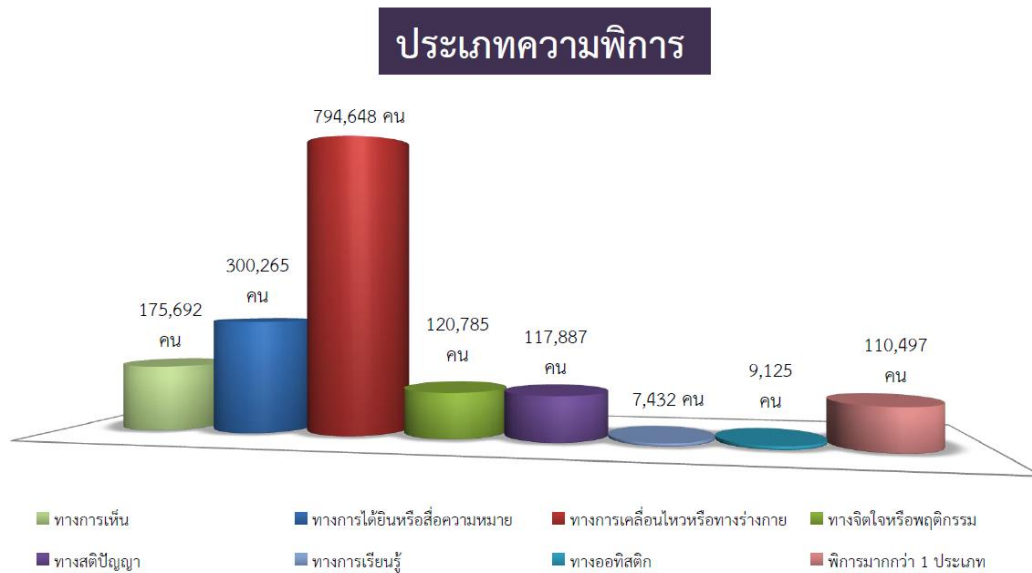
## ● แนวคิดธุรกิจ (Business Idea)

ในประเทศไทยมีประชากร 65,729,098 คน (ข้อมูลเมื่อ 31 ธันวาคม 2558) โดยมีผู้พิการที่ได้รับการออกบัตรประจำตัวคนพิการ จำนวน 1,657,438 คน (ร้อยละ 2.52 ของประชากรทั้งประเทศ) ซึ่งแบ่งเป็นประเภทความพิการได้ 7 ประเภท หนึ่งในนั้นมี ความพิการทางการเคลื่อนไหวทางร่างกาย จำนวน 794,648 คน (ร้อยละ 48.37) ซึ่งในจำนวนนี้มีผู้พิการจำนวนหนึ่งซึ่งยังไม่สามารถดำเนินชีวิตหรือทำกิจกรรมบางอย่างได้ เช่น การอ่านหนังสือ ซึ่งเป็นเรื่องยากสำหรับคนเหล่านี้ ซึ่งการอ่านหนังสือ นิตยสาร หรือหนังสือพิมพ์เป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินชีวิตประจำวันเช่นการทำงาน ไปโรงเรียน หรือการพักผ่อน แต่เนื่องจากไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ ทำให้ยังต้องมีผู้ดูแลคอยช่วยเหลือ

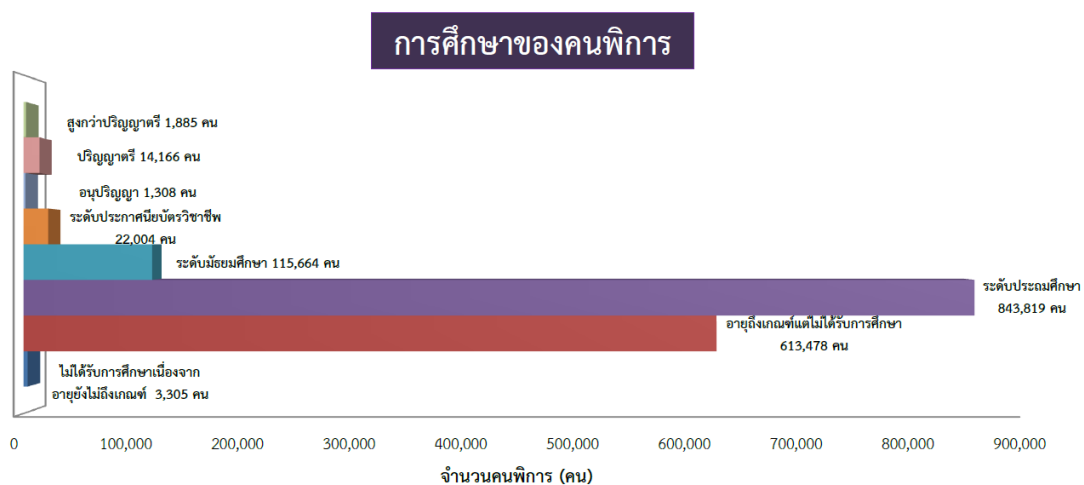


## ประเภทความพิการ

ลำดับที่ 1. ทางการเคลื่อนไหวหรือทางร่างกาย	จำนวน 794,648 คน	(ร้อยละ 48.37)
ลำดับที่ 2. ทางการได้ยินหรือสื่อความหมาย	จำนวน 300,265 คน	(ร้อยละ 18.28)
ลำดับที่ 3. ทางการเห็น	จำนวน 175,692 คน	(ร้อยละ 10.69)
ลำดับที่ 4. ทางจิตใจหรือพฤติกรรม	จำนวน 120,785 คน	(ร้อยละ 7.35)
ลำดับที่ 5. ทางสติปัญญา	จำนวน 117,887 คน	(ร้อยละ 7.18)
ลำดับที่ 6. ทางอหิสติก	จำนวน 9,125 คน	(ร้อยละ 0.56)
ลำดับที่ 7. ทางการเรียนรู้	จำนวน 7,432 คน	(ร้อยละ 0.45)
- พิกอร์มากกว่า 1 ประเภท	จำนวน 110,497 คน	(ร้อยละ 6.73)
- ไม่ระบุประเภทความพิการ	จำนวน 6,432 คน	(ร้อยละ 0.39)



คนพิการที่ไม่ได้รับการศึกษาแบ่งเป็น ไม่ได้รับการศึกษา จำนวน 616,783 คน (ร้อยละ 37.55 ของคนพิการที่ออกบัตรประจำตัวคนพิการ) แบ่งเป็นอายุไม่ถึงเกณฑ์ที่จะเรียน จำนวน 3,305 คน (ร้อยละ 0.54 ของคนพิการที่ไม่ได้รับการศึกษา) และอายุถึงเกณฑ์แต่ไม่ได้รับการศึกษาจำนวน 613,478 คน (ร้อยละ 99.46 ของคนพิการที่ไม่ได้รับการศึกษา)



คนพิการที่ได้รับการศึกษา มีการศึกษาในระดับประถมศึกษามากที่สุด จำนวน 843,819 คน (ร้อยละ 51.37) รองลงมาคือระดับมัธยมศึกษา จำนวน 115,664 คน (ร้อยละ 7.04) ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช./ปวส./ปวท.) จำนวน 22,004 คน (ร้อยละ 1.34) ระดับปริญญาตรี จำนวน 14,166 คน (ร้อยละ 0.86) ระดับสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 1,885 คน (ร้อยละ 0.11) และคนพิการได้รับการศึกษาระดับอนุปริญญา น้อยที่สุด จำนวน 1,308 คน (ร้อยละ 0.08 )

การทำอุปกรณ์เพื่อช่วยเหลือคนพิการนั้นจำเป็นต้องใช้ปัจจัยทุนซึ่งมักมีมูลค่าสูง มีน้ำหนักหลายกิโลกรัม จากการศึกษาพบว่าในผู้พิการที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้หลายครอบครัวไม่มีทุนทรัพย์พอที่จะสามารถซื้ออุปกรณ์หรือจ้างพยาบาลการเป็นอยู่จึงเป็นไปอย่างยากลำบาก บางรายต้องใช้ปากในการเปิดหน้าหนังสือ หรือ เท้า แทน ในสถานพยาบาลหรือสถานสงเคราะห์คนพิการและทุพพลภาพก็มีบุคลากรไม่เพียงพอที่จะดูแลผู้พิการได้ตลอดเวลา ดังนั้นผู้จัดทำโครงการจึงสนใจศึกษาการสร้างอุปกรณ์ที่สามารถใช้ในการช่วยเหลือผู้พิการทางแขน ให้สามารถอ่านหนังสือได้ด้วยตัวเอง เพื่อเป็นประโยชน์ต่อสถานสงเคราะห์หรือหน่วยงานที่ต้องดูแลผู้พิการ และส่งเสริมการเรียนรู้แก่ผู้พิการซึ่งโครงการชิ้นนี้ออกแบบเพื่อใช้งานในส่วนของการเปิดหน้าหนังสือ ให้แก่ผู้พิการโดยไม่จำเป็นต้องใช้ผู้ช่วยในการเปิดอ่านตลอดเวลา ปลอดภัยในการใช้งาน มีรูปทรงที่คำนึงถึงผู้พิการ สามารถควบคุมการทำงานโดยใช้เสียง ทำให้รวดเร็วต่อการใช้งานมากยิ่งขึ้น

ในช่วงปี พ.ศ. 2558 ผู้พัฒนาได้มีแนวคิดการสร้างนวัตกรรมเพื่อช่วยผู้พิการในการเปิดอ่านหนังสือ เนื่องจากปัจจุบัน จำนวนประชากรของผู้พิการนั้นเพิ่มมากขึ้นทุกปี จำนวนผู้พิการจำนวนมากที่มีระดับการศึกษาที่น้อยกว่าจากการสำรวจสถิติผู้พิการ ทำให้ผู้พัฒนาสนใจส่งเสริมการเรียนรู้แก่ผู้พิการ ซึ่งนวัตกรรมนี้ออกแบบเพื่อใช้งานในส่วนของการเปิดหน้าหนังสือให้แก่ผู้พิการโดยไม่จำเป็นต้องใช้ผู้ช่วยเปิดอ่าน ตลอดระยะเวลา ปลอดภัยในการใช้งานเพิ่มความรวดเร็วได้มากยิ่งขึ้น จากการศึกษาข้อมูลนวัตกรรมที่มีการพัฒนาขึ้นเสร็จแล้วนั้น ปัจจุบันมีค่าใช้จ่ายสูงมาก และยังมีความหนักถึง 8-10 กิโลกรัม ผู้พัฒนาจึงคิดวิธีออกแบบและพัฒนาให้ให้มีราคาต่ำ อีกทั้งรูปทรงที่คำนึงต่อผู้พิการ และใช้การควบคุมด้วยเสียง ซึ่งแตกต่างจากที่ต้องใช้ปุ่มกด

LongArmDu เป็นธุรกิจรายใหม่ที่ทำนวัตกรรมเกี่ยวกับเครื่องอ่านหนังสือสำหรับผู้พิการ ที่ใช้หลักการสั่งงานโดยใช้เสียงและการควบคุมอัตโนมัติ โดยได้ดำเนินการเมื่อปี พ.ศ. 2558 จากการประกวดไอเดียสร้างสรรค์ จัดโดย True Lab และได้รับรางวัลชนะเลิศด้านนวัตกรรมไอเดียสร้างสรรค์ ด้วยความมุ่งมั่นพัฒนานวัตกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม จึงคิดสร้างธุรกิจเพื่อสังคม

## วิสัยทัศน์

บริษัท LongTumDo เป็นผู้ผลิตเครื่องนวัตกรรมเพื่อคนพิการทางกายภาพ โดยนำนวัตกรรม IOT ที่ช่วยเติมเต็มเพิ่มคุณค่าให้กับผู้พิการในสังคมไทย ผลิตโดยคนไทยเป็นที่รู้จักและเป็นผู้นำในการผลิตสื่อนวัตกรรมเพื่อผู้พิการภายในระยะเวลา 3 ปี

## พันธกิจ

1. ผลิตนวัตกรรมเพื่อผู้พิการทางกายภาพที่มีคุณภาพ
2. สร้างทีมงานให้มีความชำนาญในด้านการผลิต
3. ศึกษา และพัฒนารูปแบบการใช้งานใน ด้านการศึกษา สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า และสนองตอบต่อตลาดการผลิตนวัตกรรมที่เป็นเฉพาะด้าน

### เป้าหมายและนโยบายของแผนธุรกิจ

1. สร้างการรับรู้ตราสินค้า Brand Awareness ให้เกิดแก่กลุ่มลูกค้า โดยตั้งเป้าหมาย 70 % ภายในสามปี
2. สร้างผลิตภัณฑ์ที่มีความน่าเชื่อถือในด้านการผลิตนวัตกรรม /รูปแบบของสื่อ/เนื้อหาในการนำเสนอที่เป็นเอกลักษณ์ของบริษัท
3. สร้างบุคลากรที่มีเป้าหมายไปในทางเดียวกันเพื่อพัฒนานวัตกรรมและเนื้อหาสื่อให้มีความทันสมัยเป็นที่รู้จักและมีการใช้งานจริงในเมืองไทย

### การวิเคราะห์สถานการณ์โดย SWOT Analysis

#### จุดแข็ง (Strength)

1. มีคุณภาพทางด้านความรวดเร็ว
2. สามารถเคลื่อนย้ายได้ มีขนาดเล็ก
3. ผู้ใช้ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์
4. มีทีมที่มีความเชี่ยวชาญ
5. บุคลากรมีแนวคิดในด้านการสร้างนวัตกรรมเพื่อตอบสนองสังคม
6. มีนโยบายของผู้ประกอบการที่จะพัฒนาสื่อเพื่อให้เป็นที่แพร่หลายในตลาดการศึกษา มีการบริหารงาน/การประกอบการที่ยืดหยุ่น
7. ราคาต้นทุนวัตถุดิบเป็นตัวกำหนด จึงทำให้นวัตกรรมมีราคาต่ำ
8. ส่วนครองตลาดสูง
9. มีแหล่งวัตถุดิบคุณภาพสูง ราคาถูก

#### จุดอ่อน (Weakness)

1. เงินลงทุนต่ำ
2. ต้องสร้างสื่อ และเครื่องขึ้นมาเอง

### โอกาส (Opportunity)

1. ตลาดในด้านการศึกษา โรงพยาบาล การผลิตเครื่องใช้ต่างๆมีอยู่กว้างขวาง
2. การผลิตนวัตกรรมที่สามารถใช้งานได้จริงและมีการซื้อขายยังมีน้อยในประเทศไทย
3. ด้านการศึกษายังไม่มีผู้นำสื่อชนิดนี้เข้ามาใช้อย่างกว้างขวาง
4. โครงการ CSR จากบริษัทต่างๆที่มีความคิดช่วยเหลือสังคม
5. ลักษณะธุรกิจมีความเชื่อมโยงอยู่ในกลุ่ม Social Enterprise

### อุปสรรค (Threat)

1. มีคู่แข่งที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่ในด้านการบริการ และการขายในต่างประเทศ
2. มีการพัฒนาเป็นจำนวนมากในต่างประเทศ
3. ยังไม่เป็นที่นิยมในประเทศไทย

## ❖ การสร้างแบบจำลองธุรกิจขั้นเริ่มต้น

### 1. กลุ่มตลาดเป้าหมาย (Customer Segment)

- กลุ่มนักเรียนอายุ 8 - 15 ปี ชื่นชอบการอ่านหนังสือ รับสื่อข่าวสารในอินเทอร์เน็ต
- กลุ่มวัยทำงาน 25 - 35 ปี ชื่นชอบการอ่านหนังสือ และ Gadget ช่วยเหลือภายในบ้าน
- กลุ่มผู้จัดโครงการ CSR ในการพัฒนาช่วยเหลือสังคมภายในประเทศไทย

### แบ่งลักษณะดังนี้

- กลุ่มผู้พิการทางแขนและขา / ผู้ป่วยกล้ามเนื้ออ่อนแรง 50%
- กลุ่มบุคคลปกติ 10%
- กลุ่มผู้สูงอายุ 10%
- กลุ่มบุคคลวัยทำงาน บุคคลที่มีรายได้ตั้งแต่ 10,000 - 25,000 บาท 10%
- กลุ่มเด็กและเยาวชน 20%



## ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจ

1. ประสิทธิภาพในการผลิตที่ทำให้ต้นทุนในการผลิตต่ำ ลดการนำเข้า และราคาขนส่ง
2. ความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องให้ใช้งานกับรูปแบบสื่อที่พัฒนาขึ้นได้
3. ความสามารถในการออกแบบรูปแบบการนำเสนอที่มีคุณภาพไม่เหมือนใคร
4. ความสามารถในการเลือกตลาด กลุ่มเป้าหมายได้ตรงจุด และตอบโจทย์ลูกค้าได้

## กลยุทธ์ระดับองค์กร กลยุทธ์ระดับธุรกิจ และกลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ

### กลยุทธ์ระดับกิจการ

จะมีทั้งการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องและ บริการโดยมุ่งไปยังกลุ่มลูกค้าต่างๆคือ

1. กลุ่มห้างสรรพสินค้า การจัดกิจกรรมต่างๆ
2. กลุ่มสถานพยาบาล แบ่งเบาภาระการดูแล
3. กลุ่มลูกค้าที่เป็นโรงเรียน และสถานศึกษาในทุกๆระดับชั้น เพื่อนำไปช่วยการศึกษาสื่อหนังสือเรียน
4. กลุ่มลูกค้าทั่วไปที่จ้างวานให้จัดแสดงนิทรรศการต่างๆ

### สรุปกลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ

ในเบื้องต้นจะเน้นไปทางการรับผลิตสื่อเพื่อเป็นการกระจายข่าว จากนั้นจะเพิ่มกำลังการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้ารวมไปถึงการเปิดให้เช่า ควบคู่ไปกับการโฆษณาด้วยการทำกิจกรรม CSR เนื่องจากต้องการที่จำหน่ายสินค้าไปพร้อมๆกับการโปรโมท ตลอดการขาย

### ด้านการเงิน

ในช่วงแรกจะใช้เงินส่วนบุคคลในการบริหารงานกิจการ จากนั้นเมื่อจะทำการเพิ่มกำลังการผลิต จะขอการสนับสนุนเงินลงทุนจากสถาบันทางการเงิน

### สรุปกลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ

เราจะมุ่งเน้นในเรื่องของการผลิตเครื่องนวัตกรรมช่วยเหลือผู้พิการ ผู้ป่วย ส่งเสริมด้านการศึกษารวมถึงข้อมูล เพื่อตอบโจทย์ตลาดซึ่งจะให้มีการบริการให้เช่าในระยะเริ่มแรกของบริษัทก่อน แล้วจึงมีการผลิตเครื่องเพื่อนำออกมาขายอย่างจริงจัง เนื่องจากต้องการสร้างการโปรโมท และสร้างความเชื่อมั่นในการบริการ และผลิต แต่หลังจากเปิดธุรกิจในระยะหนึ่งแล้ว ก็จะมีการให้เช่าและขาย ควบคู่กับการบริการด้วย

**ด้านการจัดการ :** การจัดการกิจการเป็นแบบเจ้าของคนเดียว มีการจัดหาทรัพยากรบุคคล เน้นการจ้างช่างเทคนิคและอุปกรณ์ รวมถึง พนักงานบัญชีที่มีประสบการณ์ในการทำงาน เพื่อจะได้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย และเวลาใน

การฝึกอบรมมากนัก โดยมีการจ่ายเงินเดือน และให้สิ่งจูงใจที่เหมาะสม อาทิ สวัสดิการด้านประกันสังคม คอมมิชชันจากการขาย

**ด้านกระบวนการในการให้บริการและผลิต:** การที่จะทำให้กิจการบรรลุเป้าหมายของโครงการใหม่นั้น กิจการมีนโยบายที่จะมุ่งเน้นคุณภาพในการผลิตและให้บริการ โดยเราจะเป็นผู้ศึกษาและรับข้อมูลความต้องการของลูกค้า เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ทั้งนี้ในส่วนของกระบวนการทำงานนั้น จะมีการออกแบบแผนงานไว้ล่วงหน้า เพื่อให้เกิดความเป็นมาตรฐานในการให้บริการ และสามารถให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

**ด้านการเงิน :** กิจการจะขอการสนับสนุนเงินลงทุนจากสถาบันทางการเงิน และเงินส่วนบุคคลในการบริหารงาน

### **ปัจจัยที่จะทำให้โครงการประสบความสำเร็จ และไม่ประสบความสำเร็จ**

1. การที่ตัวผู้ประกอบการเองเป็นผู้มีความมุ่งมั่นในการประกอบธุรกิจ
2. ระบบการรับประกันคุณภาพของชิ้นงาน โดยเจ้าของกิจการมีนโยบายควบคุมผลงาน
3. ความสามารถในการเจรจา และเสนอข้อตกลงที่มีความเหมาะสมให้กับลูกค้า
4. มีการเจาะตลาดกลุ่มเป้าหมายและวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าด้านการโฆษณา และสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในด้านการบริการได้

#### **■ การหาความต้องการของลูกค้า**

##### **➤ โจทย์ปัญหา (Problem) หรือความต้องการของกลุ่มตลาดเป้าหมาย**

1. ราคาของเครื่องอ่านหนังสือสำหรับผู้พิการทางร่างกายในตลาดต่างประเทศนั้นมีราคาแพง และต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากประเทศไทยยังไม่มีผู้ผลิต
2. การใช้เครื่องมือเพื่อเข้าถึงข้อมูล หรือบันทึกข้อมูลข่าวสารสำหรับผู้พิการทางร่างกายนั้นยังเป็นอุปสรรค
3. เครื่องอ่านหนังสือในปัจจุบันยังไม่ตอบโจทย์เรื่องฟังก์ชันการใช้งานที่นอกเหนือจากการอ่านหนังสือ
4. รูปแบบของหนังสือหรือนิตยสารมีหลายรูปแบบ ทำให้การพัฒนาเครื่องอ่านหนังสือสำหรับผู้พิการทางร่างกายนั้นจะต้องมีการปรับปรุงให้สามารถรองรับหนังสือหรือนิตยสารได้หลายประเภท

### **2. คุณค่าของสินค้า/ บริการ ที่ส่งมอบให้ลูกค้า (Value Proposition: VP)**

1. อุปกรณ์ที่ใช้งานต้องมีราคาไม่แพง และต้องมีทางเลือกในเรื่องของราคาให้กับผู้ใช้งาน
2. อุปกรณ์ที่จะถูกพัฒนาขึ้นมาใหม่ ต้องสามารถเปิดอ่านหนังสือหรือนิตยสาร รวมทั้งสามารถติดตั้งอุปกรณ์ Tablet หรือ Smart Phone เพื่อใช้ในการอ่านหนังสือผ่าน Internet ได้

3. มีการปรับปรุงเรื่อง Content ที่หลากหลาย สามารถอ่านได้ สะดวกและสามารถส่งงานผ่านทางร่างกายที่ไม่พิการได้

➤ **สิ่งที่ลูกค้าไม่ชอบ (Pains)**

1. การออกแบบนวัตกรรมที่ไม่ตอบโจทย์ Life Style กับสถานที่กับคนที่อยู่บ้าน อยู่หอพัก หรือ คอนโด
2. Content ที่นำเสนอให้กับลูกค้า ยังไม่ตอบโจทย์หรือโดนใจกับลูกค้า บริการหลังการขายที่ล่าช้า เมื่อลูกค้าแจ้งซ่อมไป ช่างมาไม่ตามกำหนด

➤ **สิ่งที่ลูกค้าชอบ (Gain)**

1. ความน่าสนใจในการใช้งานที่ออกแบบให้สามารถใช้งานได้หลากหลายสถานที่
2. อุปกรณ์สามารถถอด เปลี่ยน หรือเพิ่ม Gadget ได้
3. มีการออกแบบให้เข้ากับการใช้ชีวิตของคนพิการ
4. มีการบริการหลังการขาย เช่น การแจ้งซ่อมหรือการปรับเปลี่ยนอุปกรณ์และการบริการของทีม

➤ **การบรรเทา/แก้ไขสิ่งที่ลูกค้าไม่ชอบ (Pain Relievers)**

1. การพัฒนาระบบ Hotline Service เพื่องานแจ้งซ่อมและการบริการคิวเพื่อแจ้งซ่อมให้กับลูกค้า
2. การพูดคุยกับผู้ประกอบการร้านหนังสือ หรือนักออกแบบพวก Maker ต่างๆ เพื่อหารูปแบบการดีไซน์ในส่วนเครื่องอ่านหนังสือ
3. การเพิ่มวิธี Recruit ทีมช่างและการเพิ่ม Promotion ของ Application Feature และหนังสือแบบ Premium
4. การทำสินค้าหลายราคาเพื่อให้ลูกค้ามีสิทธิ์เลือกใช้งานสินค้า

➤ **การสร้างสรรคที่ลูกค้าชอบ (Gain Creators)**

1. การพัฒนาระบบที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงบริการ และผู้ให้บริการสามารถเข้าถึงลูกค้าด้วย Smart Phone
2. การให้ลูกค้า Request สิ่งที่ต้องการได้ โดยการสร้าง Dashboard เพื่อศึกษาการใช้งานพฤติกรรมของ User เพื่อเลือก Content และปรับฟังก์ชันให้เหมาะสมกับลูกค้า

➤ สินค้าและบริการ (Products and Services)

Phase	กลุ่มเทคโนโลยี	เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนา	ประโยชน์ในการใช้งาน
1	กลุ่มเทคโนโลยีการ สังเคราะห์เสียง	-การใช้ Voice Recognition ของ Google API -Arduino Controller สำหรับอุปกรณ์ควบคุมมอเตอร์ -ตัวเครื่อง Long Arm Du Machine	เพื่อใช้การควบคุม ตัวเครื่องด้วยการสั่งงาน ด้วยเสียง ช่วยให้ผู้ใช้บริการ ทางสายตาและผู้พิการ ทางร่างกาย รวมถึง ช่วยเหลือผู้พิการแขน ด้วยเครื่องเปิดหนังสือ อัตโนมัติให้สามารถ เปิดอ่านหนังสือได้ สะดวกยิ่งขึ้น
2	กลุ่มเทคโนโลยีการ สังเคราะห์ภาพ	-การสังเคราะห์ภาพด้วย OCR Reader -การใช้ Rasberri Pi สำหรับอุปกรณ์การแสดงผลภาพ บนจอ Mirror Machine	เพื่อช่วยเหลือผู้พิการ ทางแขนให้สามารถ อ่านหนังสือได้ด้วย ตนเองลดการพึ่งพาจาก ผู้ดูแล ช่วยให้ผู้ใช้บริการ ทางการได้ยินและ บุคคลทั่วไปสามารถอ่าน หนังสือได้ เป็น Smart Gadget
3	กลุ่มเทคโนโลยี E-book	-การพัฒนา EPUB Reader APK -การใช้ Android Application เพื่อแสดงผล E-book > -การใช้อุปกรณ์ Tablet กับอุปกรณ์ Long Arm Du Machine	ช่วยให้ผู้ใช้บริการทางการ ได้ยินและบุคคลทั่วไป สามารถอ่านหนังสือได้ เป็นเทคโนโลยี ทางเลือก
4	กลุ่มเทคโนโลยี บริการหลังการขาย	-การใช้ Notification Hotline Service และระบบ Firebase ในการแจ้งอีเมลล์ให้ผู้ใช้บริการและเก็บ ข้อมูลการแจ้งซ่อม	เพื่อช่วยให้ผู้ใช้บริการ สามารถแจ้งปัญหาการ ใช้งานได้โดยตรง

## ขอบเขตของการใช้งาน

### 1. พัฒนาระบบเปิดหนังสืออัตโนมัติโดยมีลักษณะดังนี้

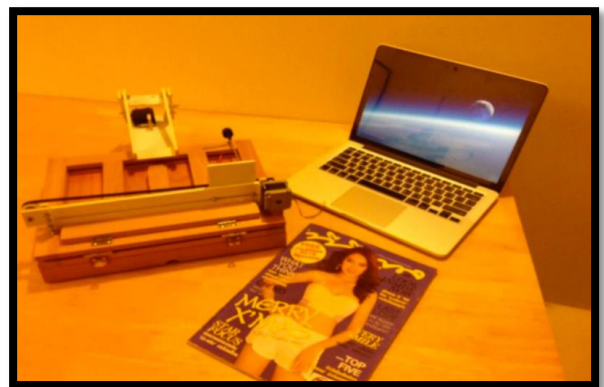
- สามารถเปิดหน้าหนังสือได้โดยควบคุมผ่านปุ่มควบคุม
- รองรับหนังสือความหนาขนาดประมาณ 5-10 มิลลิเมตร
- พัฒนาระบบควบคุมเครื่องโดยใช้บอร์ด A4988 Arduino Pro mini

### 2. ใช้ควบคุมเครื่องเปิดหนังสืออัตโนมัติผ่านการสั่งงานด้วยเสียง

- พัฒนาแอปพลิเคชันรองรับการสั่งงานด้วยเสียงเพื่อใช้ควบคุมเครื่องเปิดอ่านหนังสือ
- ออกแบบ UI & UX แอปพลิเคชันการสั่งการด้วยเสียง
- พัฒนาระบบให้รองรับปฏิบัติการ Android 5.0 ขึ้นไป

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากผลงาน

1. เพื่อให้การอ่านสามารถใช้งานได้หลากหลายต่อรูปทรง
2. ส่งเสริมการอ่านของผู้ป่วยภายใน โรงพยาบาลส่งเสริมการเรียนรู้ได้มากยิ่งขึ้น
3. ลดภาระการดูแลของพยาบาลและผู้ดูแลที่เกี่ยวข้องในการเปิดหน้าหนังสือได้มากยิ่งขึ้น
4. เรียนรู้การพัฒนาระบบการเปิดอ่านหน้าหนังสือเพื่อผู้พิการทางแขนและขาโดยใช้เสียง
5. ฝึกฝนทักษะทางด้านการใช้โปรแกรมมาพัฒนามากยิ่งขึ้น
6. สามารถนำความรู้ได้จากค้นหาไปต่อยอดในการช่วยเหลือสังคมและคนพิการ



# A.B.O.C.

Technology that enables people with disabilities to book others.

[Download the App >>](#)

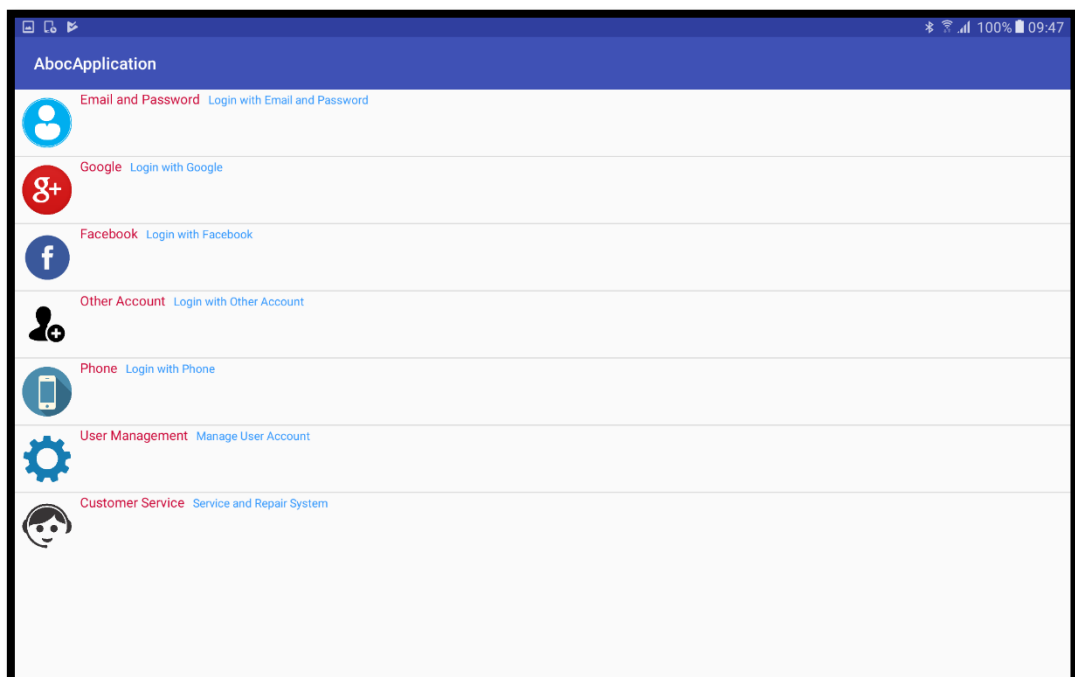
HOME THE APP HOW IT WORKS ABOUT US TESTIMONIALS CONTACT

HOME

- GET THE APP
- HOW IT WORKS
- ABOUT US
- TESTIMONIALS
- CONTACT

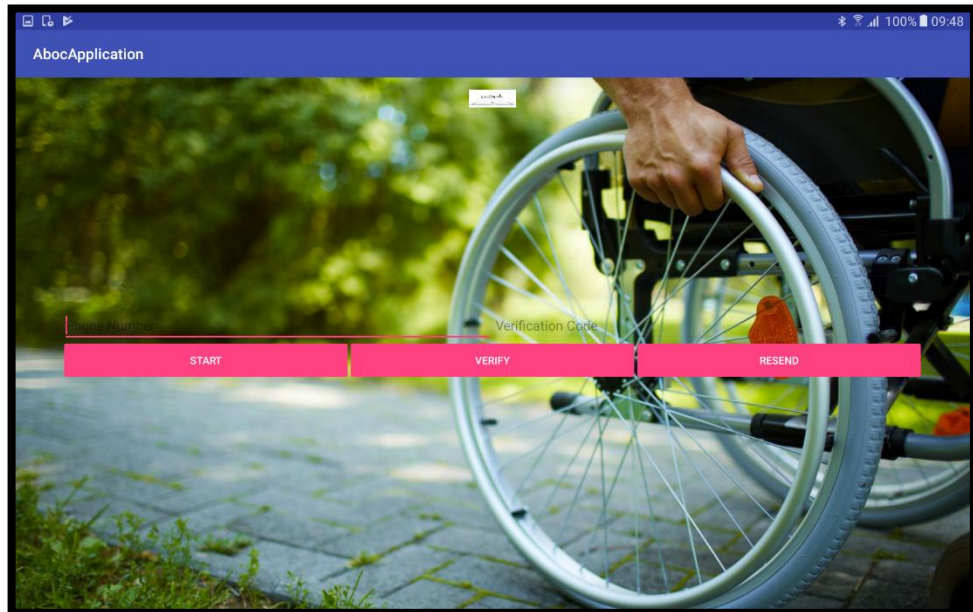
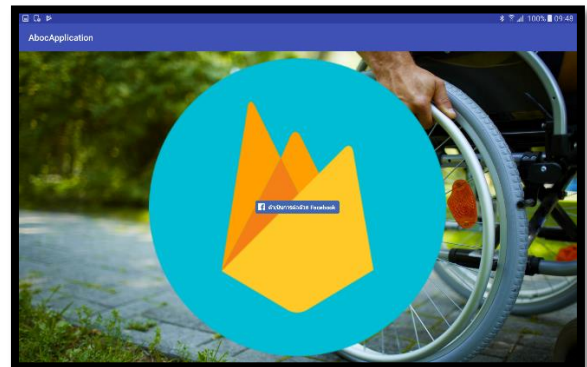
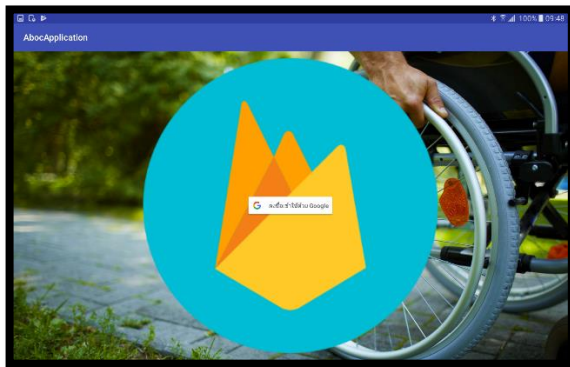
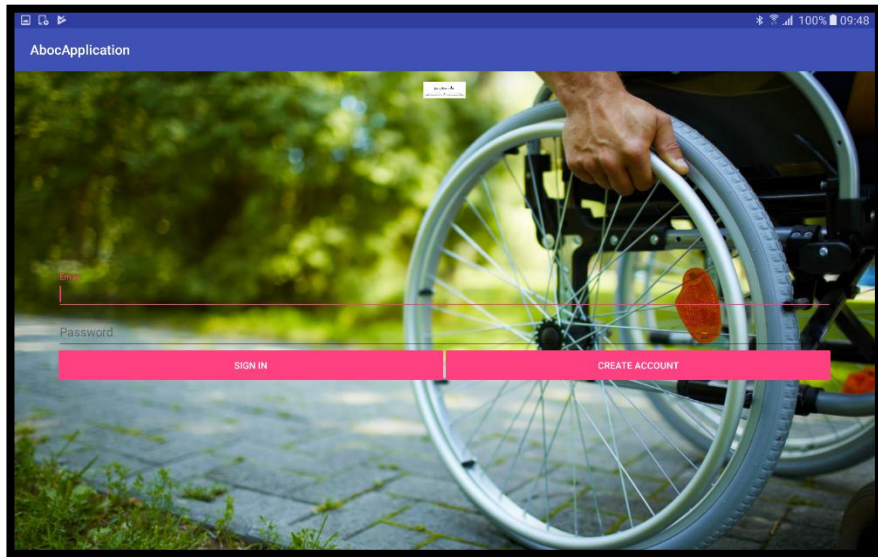


หน้าหลักของ ABOC Application

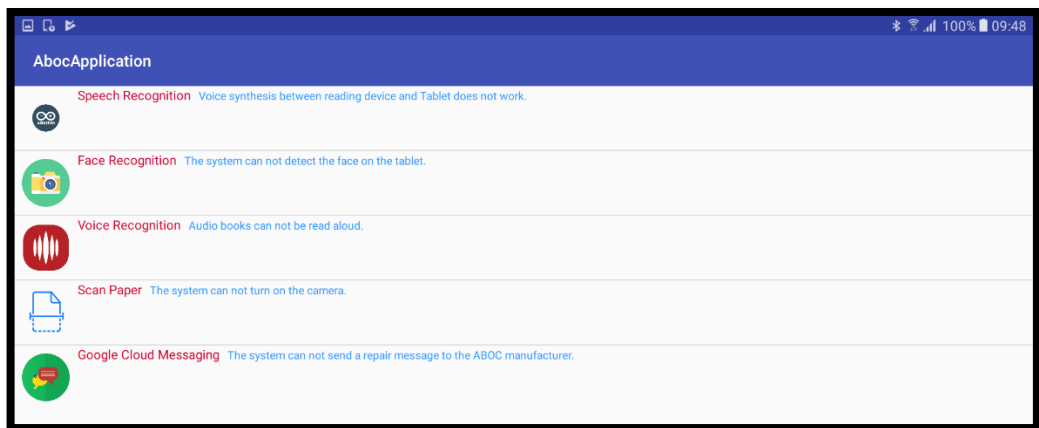


หน้า Login เพื่อเข้าสู่ระบบ ด้วย Firebase Real-time Database

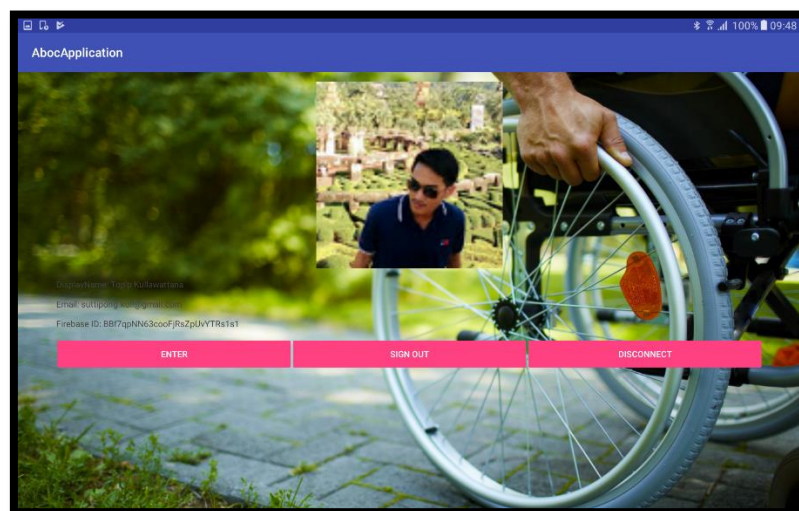




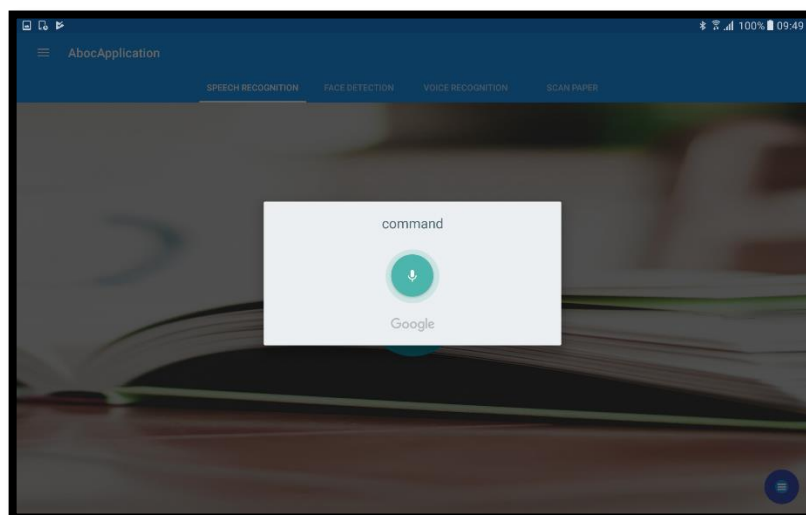




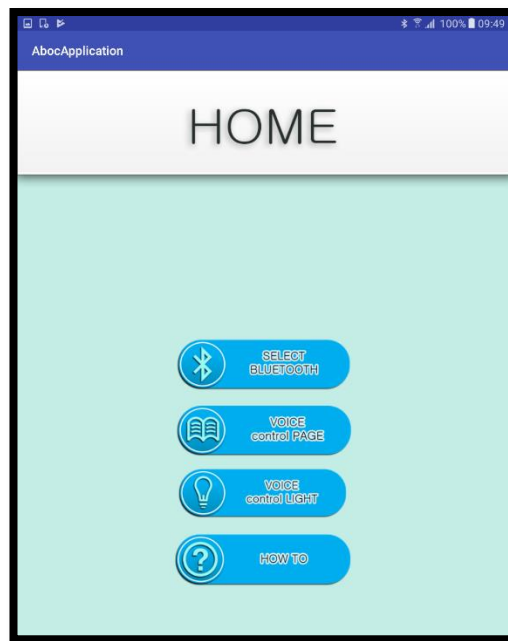
หน้า Menu แจ้งปัญหาการใช้งานผ่าน Notification (Firebase Cloud Messaging)



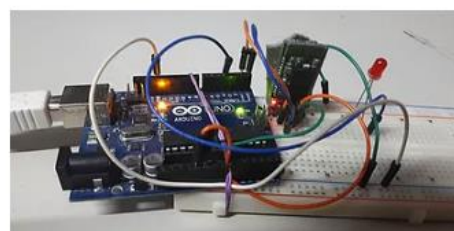
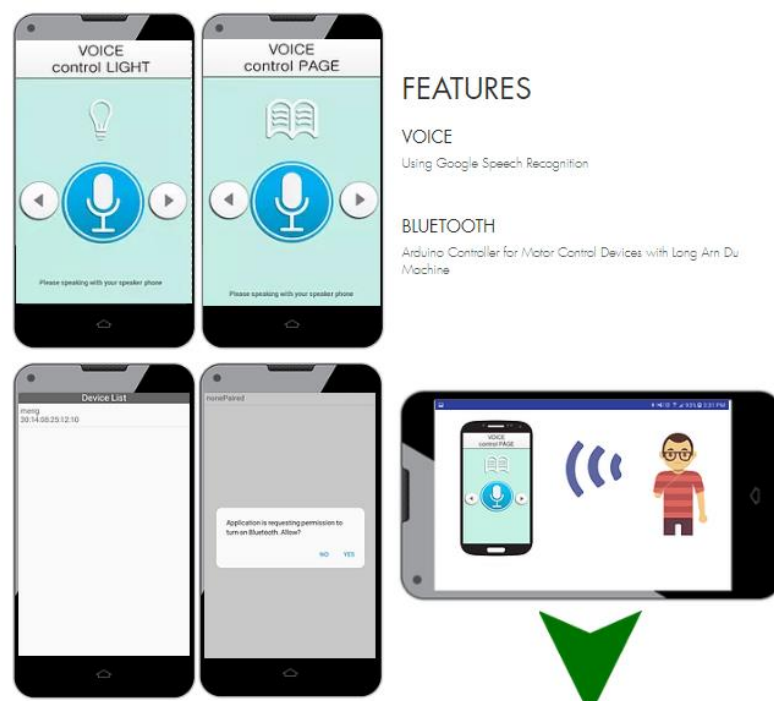
หน้าแสดงประวัติผู้ใช้งาน

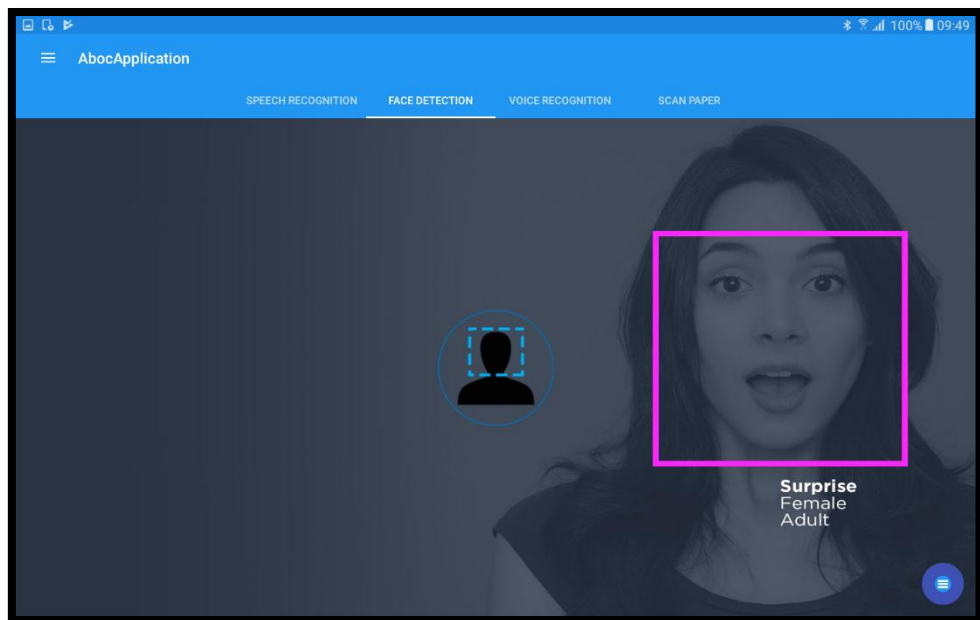


หน้าแสดงรูปแบบการสั่งงานผ่าน Google Speech Recognition



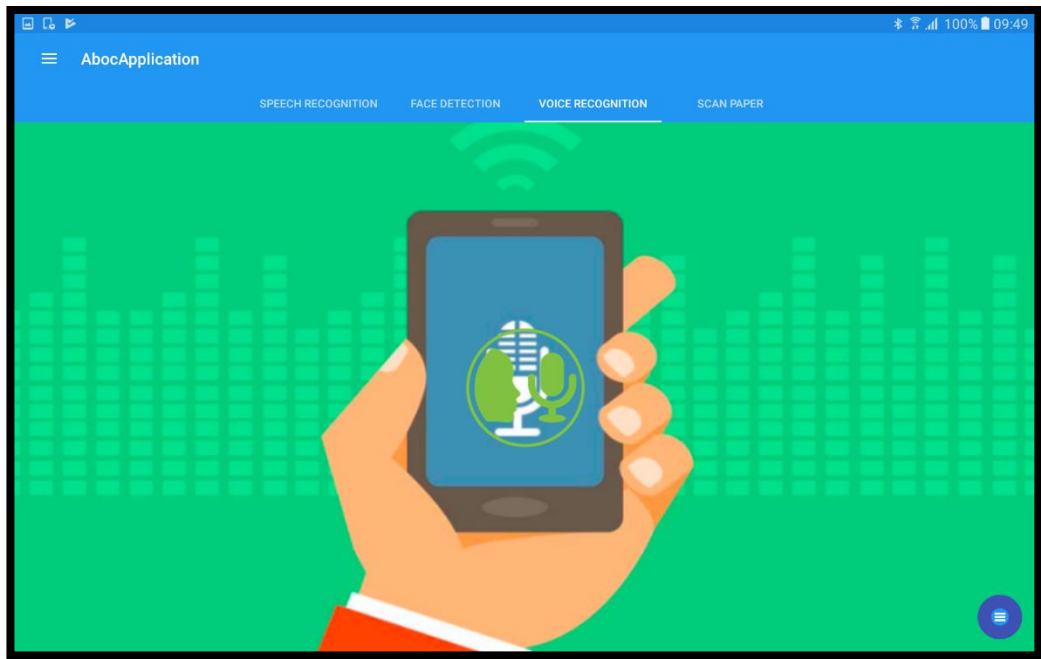
ระบบสั่งงานเครื่องเปิดอ่านหนังสืออัตโนมัติผ่านระบบ Speech Recognition



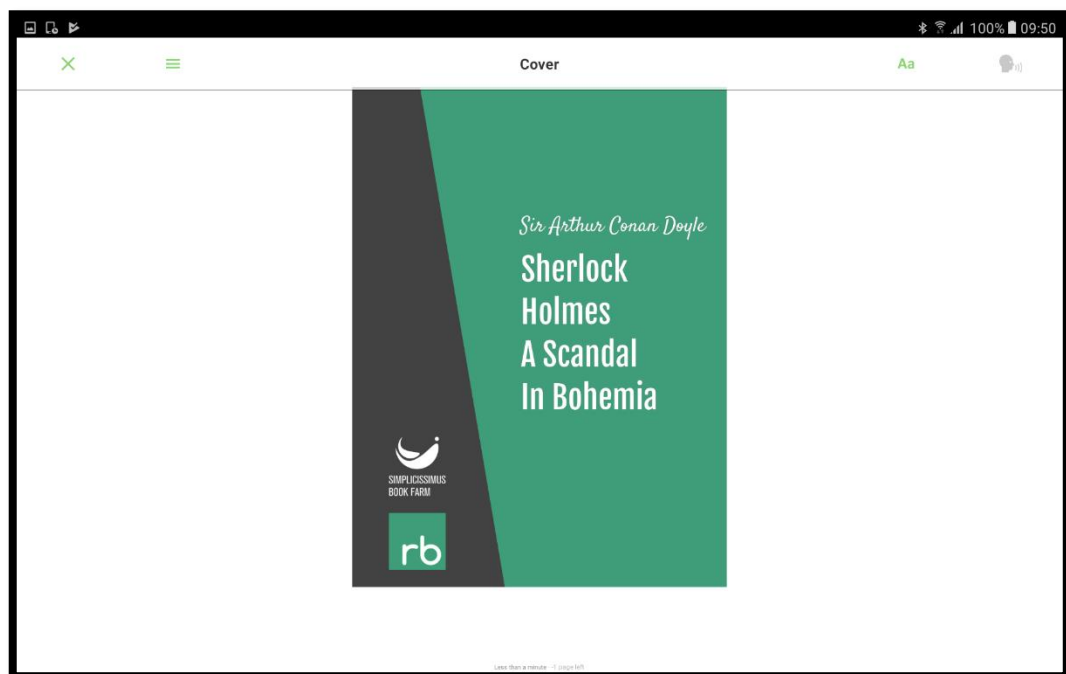


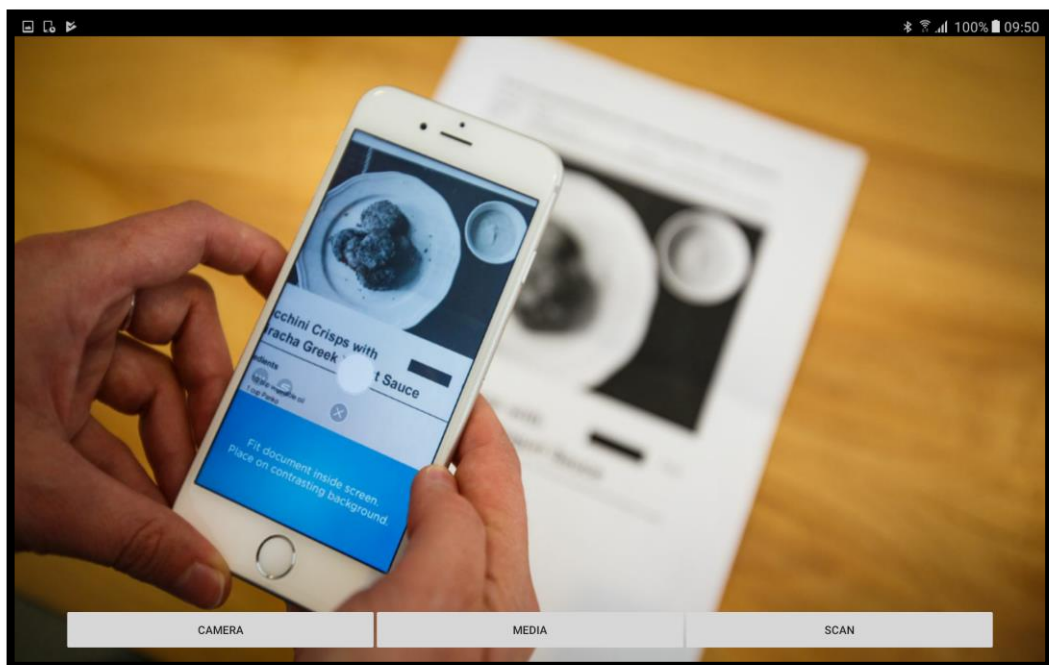
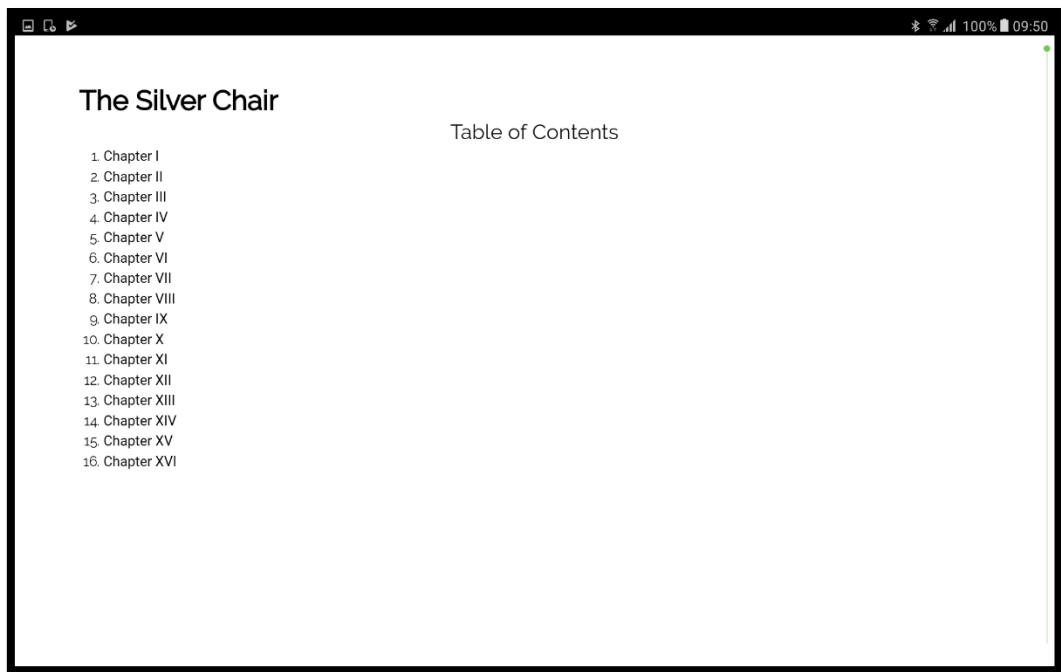
ระบบสั่งงานเครื่องเปิดอ่านหนังสือผ่านใบหน้า (Face Recognition)



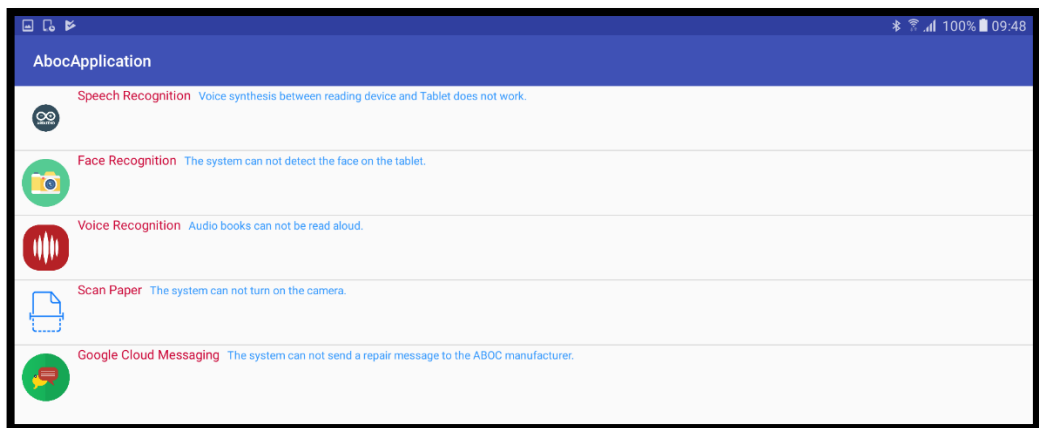


ระบบสั่งงานเครื่องเปิดอ่านหนังสือเสียง (Voice Recognition)

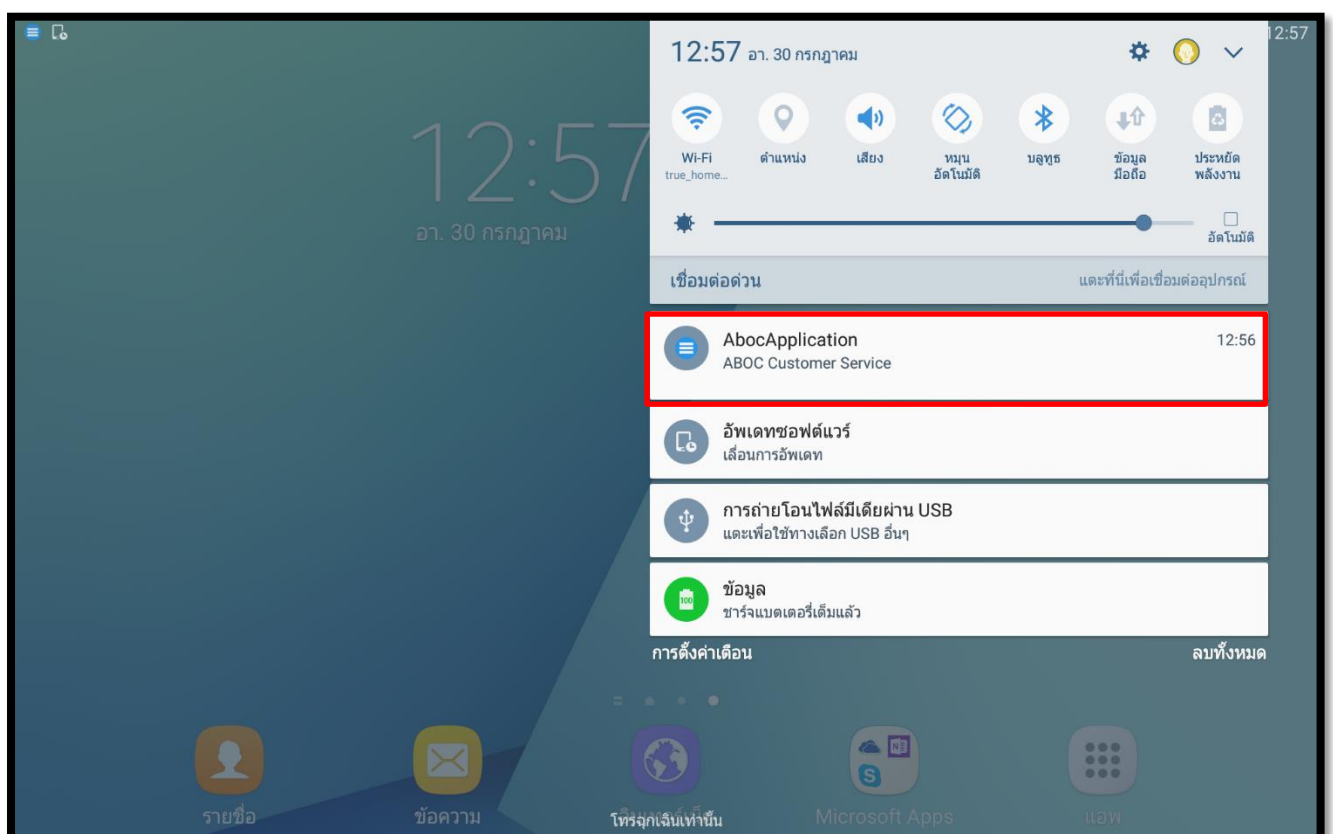
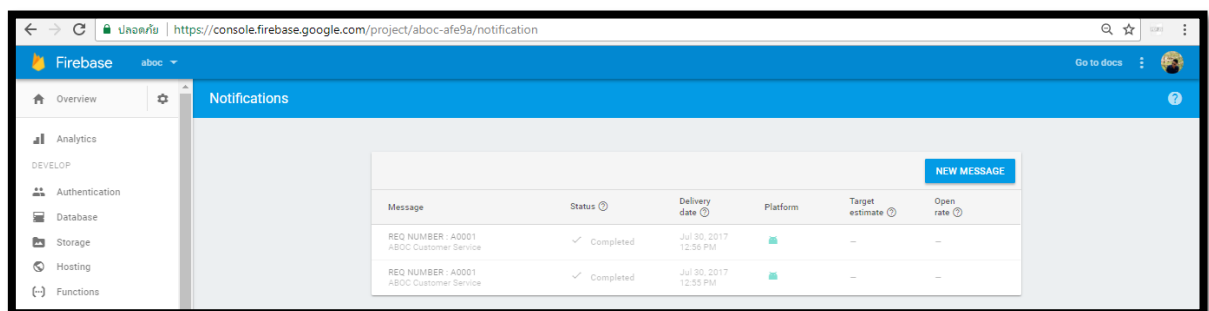




ระบบ Scan หนังสือ (Scan Paper)



## การแจ้งปัญหาการใช้งานผ่าน Notification (Firebase Cloud Messaging)



### 3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship: CR)

#### - ฝ่ายขาย: Telesales, Cross-selling และ Up-selling

การขายสินค้าแบบ Cross-selling และ Up-selling เพิ่มความสามารถในการคาดเดาแนวโน้มการซื้อสินค้าหรือบริการ รวมถึงการใช้ข้อมูลของลูกค้า เช่น ข้อสัญญา (Contract) ระหว่างองค์กรกับลูกค้า ระบบยังช่วยระบุรายละเอียดของสินค้าหรือบริการให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย การเก็บข้อมูลทางด้านการขาย และการตรวจสอบสถานะภาพของการส่งสินค้าให้กับลูกค้า

#### - ฝ่ายการตลาด (Marketing)

ระบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) มีส่วนช่วยให้บริษัทสามารถวิเคราะห์หาวิธีใดที่ควรจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการขาย (Sales Channels) ต่างๆ เช่น ตัวแทนการขาย (Sales Representatives) และผ่านทางเว็บไซต์ (Website) ระบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ยังมีบทบาทสำคัญกับช่องทางการสื่อสาร (Communication Channels) เช่น ระบบช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสมที่สุดสำหรับการขายสินค้าชนิดนั้นหรือลูกค้าแต่ละราย หรือการระบุพนักงานที่เหมาะสมที่สุดในการให้บริการหรือติดต่อกับลูกค้ารายนั้นๆ

#### - ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service) และฝ่ายสนับสนุน (Support)

ระบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ในฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service) และฝ่ายสนับสนุน (Support) ที่สำคัญคือด้านการดูแลลูกค้า (Customer Care Service) เช่น ระบบการจัดการเกี่ยวกับข้อมูล รายละเอียดของลูกค้าในองค์กร (Account management) และระบบแสดงรายละเอียดของข้อสัญญาระหว่างองค์กรกับลูกค้า (Detail Service Agreement) นอกจากนี้แล้วระบบจัดการทางด้านอีเมลล์ (Email Management System) ถือว่าเป็นส่วนสำคัญในการสร้างกลยุทธ์ทางการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เช่น สามารถย้อนหลังดูอีเมลล์ของลูกค้าในอดีตได้ และระบุผู้แทนฝ่ายขายที่เหมาะสมที่สุดกับลูกค้ารายนั้นได้โดยข้อมูลที่ใช้อาจจะมาจากข้อมูลต่างๆ ที่ลูกค้าเคยติดต่อด้วย

#### - รายละเอียดของการชำระค่าสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้า (Customer Billing)

ธุรกิจสามารถใช้ระบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) ในออกรายละเอียดการจ่ายเงินของลูกค้า (Bill Payment) และที่ผ่านการจ่ายเงินระบบอินเตอร์เน็ต (Electronic Bill) และการให้บริการการตอบข้อสงสัยต่างๆ ผ่านช่องทางการสื่อสารต่างๆ เช่น ในระบบออนไลน์

#### - การขายและให้บริการในสถานที่ที่ลูกค้าต้องการ (Field Sales and Service)

การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) ที่เกี่ยวข้องกับการขายและให้บริการในสถานที่ที่ลูกค้าต้องการ (Field Sales and Service) ทำให้พนักงานสามารถช่วยในการดึงข้อมูลมาใช้ในขณะที่ทำการขายหรือการให้บริการกับลูกค้า

โดยสามารถใช้ข้อมูลดังกล่าวร่วมกับข้อมูลขององค์กรร่วมกันได้ การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) ยังมีส่วนการจัดการเกี่ยวกับการทำรายงานทางการขาย การสร้างใบเสนอราคาให้กับลูกค้าและเงื่อนไขพิเศษให้กับลูกค้าแต่ละราย แบบอัตโนมัติ การเสนอสินค้าที่มีความพิเศษเฉพาะตามต้องการของลูกค้าแต่ละราย (Customized Products) ระบบที่ทำงานประสานกับสินค้าคงคลัง (Inventory System) ระบบการสั่งซื้อ (Ordering System) การส่งและรับสินค้าหรือบริการ (Logistic System) การจัดตารางให้กับพนักงานที่จะให้บริการ การออกไปแข่งขัน และการจัดการระบบโควต้าในการขาย

#### **- กิจกรรมที่สร้างความภักดีและการรักษาลูกค้า (Loyalty และ Retain Program)**

การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) ที่มีประสิทธิภาพ ขึ้นอยู่กับการแยกความแตกต่างเหล่านี้ออกตามกลุ่มลูกค้า (Customer Segmentation) เช่น การจำแนกประเภทของลูกค้าออกตามความต้องการของลูกค้า, ประวัติส่วนตัวของลูกค้า และประวัติการซื้อขาย นอกจากนี้ยังสามารถกิจกรรมลูกค้าย้อนหลัง เพื่อบริษัทจะได้นำข้อมูลเหล่านี้ไปวิเคราะห์หาข้อมูลเชิงลึก เช่น ช่องทางการสื่อสารเหมาะสมที่สุดของลูกค้า แต่ละราย (Effective Communication Channel), พฤติกรรมการซื้อของลูกค้า (Customer Behavior) และสินค้าที่มีความพิเศษเฉพาะตัว (Customized Product) สำหรับลูกค้าแต่ละราย

#### **- การเพิ่มความรวดเร็วในการให้บริการ (Speed of Service)**

การใช้หลักการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) สามารถปรับปรุงกระบวนการทำงานโดยมุ่งเน้นที่การตอบสนองความต้องการของลูกค้าจะต้องรวดเร็วและถูกต้อง โดยเฉพาะการตอบสนองแบบให้บริการ หรือตอบสนองกับลูกค้าทันที (Real Time) เช่น ระบบการส่งสินค้ามีการเชื่อมโยงระบบต่างๆ ทั้งในฝ่ายรับการสั่งซื้อ (Order Fulfillment), ฝ่ายขาย (Sales Department) ฝ่ายบัญชี (Accounting Department) ฝ่ายสินค้าคงคลัง (Inventory) และ ฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับการให้เครดิตกับลูกค้า (Credit Authorization)

#### **- การรวบรวมรายละเอียดต่างของลูกค้า (Gathering More Comprehensive Customer Profiles)**

การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) ได้ช่วยให้เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของฝ่ายต่างๆ ในบริษัทได้มากขึ้น เพราะการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) ช่วยการจัดการเกี่ยวกับข้อมูลของลูกค้าที่มีอยู่ได้มากขึ้น ทำให้ข้อมูลเก็บอย่างเป็นระบบ บริษัทสามารถนำฐานข้อมูลนี้มาใช้ใน ระบบต่างๆ ได้

#### **- การลดต้นทุนในด้านการขายและการจัดการ (Decrease General Sales and Marketing Administration Costs)**

การลดลงของต้นทุนการดำเนินงานนั้น มาจากใช้หลักการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ เนื่องจาก บริษัทมีระบบการจัดการที่เน้นในเรื่องการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เข้าใจความต้องการของลูกค้า และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น ทำให้บริษัท ไม่สูญเสียต้นทุนในการดึงลูกค้ากลับมาเป็นลูกค้าขององค์กรอีก และตัดกระบวนการที่ไม่จำเป็นและกิจกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้แก่บริษัท



### **-การสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added)**

ในปัจจุบันลูกค้านั้นพยายามแสวงหาความพึงพอใจสูงสุดจากสินค้าและบริการ สิ่งที่ลูกค้าต้องการจึง ไม่ใช่แค่คุณค่า (Value) อีกต่อไป แต่ต้องการคุณค่าเพิ่มที่ทำให้ลูกค้ามีความรู้สึกมากกว่าความพอใจ ซึ่งผู้ประกอบการควรสร้างคุณค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ โดยผ่าน Value Chain ทั้งในส่วนของผู้ค้า (Supply Chain) และในส่วนของการต้องการของลูกค้า (Demand Chain) เพื่อทำให้เกิดการบูรณาการที่ทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มให้กับลูกค้าอย่างครบวงจรทั้งระบบ จากหลายหน่วยงานเข้ามาเกี่ยวข้องทั้งภายในองค์กร และภายนอกองค์กร (Internal and External Organization) นับตั้งแต่ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Raw Materials Suppliers) , กระบวนการ ที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบ (Material Procurement), การออกแบบผลิตภัณฑ์ (Product Designers), การจัดหาอุปกรณ์ชิ้นส่วน (Spare Parts Suppliers) ,การขาย (Sales) และการตลาด (Marketing), ผู้ที่ทำการจัดจำหน่าย (Distributors) และ หน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์ (Contact Center) เป็นต้น





#### 4. ช่องทาง (Channel: CH)

- การติดตามวิธีการใช้งานผ่าน Facebook, YouTube, Twitter, Instagram
- การจัดส่งของผ่านบริการ Kerry Express Thailand
- การตรวจสอบการส่งซ่อมผ่าน Application ABOC และการส่ง Notification ให้ผู้ใช้งานและผู้บริการได้รับทราบถึงคิวที่ได้แจ้งซ่อมไป
- การ Subscript Email เพื่อติดตามข่าวสาร
- การจัด Training เพื่อสอนการใช้งานฟรี และการครั้งต่อไป 40 คน/1 Trainer
- การทำระบบ Pre-Order สินค้า โดยให้ทางสมาคมส่ง PO มาที่บริษัท

#### 5. กระแสรายได้ (Revenue Stream: RS)

- การปล่อยให้มีการเช่านวัตกรรม
- การกำหนดเงื่อนไขการประกัน เรื่องการใช้อุปกรณ์ การแตกหัก ชำรุด
- การเซ็นสัญญาระหว่างลูกค้ากับผู้ใช้บริการรายปี รายเดือน
- การขาย APK Version เช่น การเพิ่ม OCR Package, Camera, Voice Recorder
- การกำหนดราคาขายขาด ค่าธรรมเนียม และค่าเสื่อมราคา

ทีมงานผู้ผลิตมีทั้งบริการเช่า และขาย โดยเราจะคิดเป็น Packet ตามระยะเวลา โดยการซื้อต่อหนึ่งเครื่อง จะสร้าง E-Book เพื่อบริจาคแก่กลุ่มผู้พิการเพื่อการศึกษาจำนวนหนึ่งเล่ม เป็นกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อสังคม

## ราคาขายนวัตกรรม LongArnDu

### 1. ราคาเครื่องนวัตกรรม

ราคา	ขนาด
3,500	รุ่นเล็ก 30 เซนติเมตร
6,500	รุ่นใหญ่ 60 เซนติเมตร
15,000	รุ่นเล็กสำหรับผู้พิการ/ ผู้ป่วย
35,000	รุ่นใหญ่สำหรับเป็นอุปกรณ์ IOT

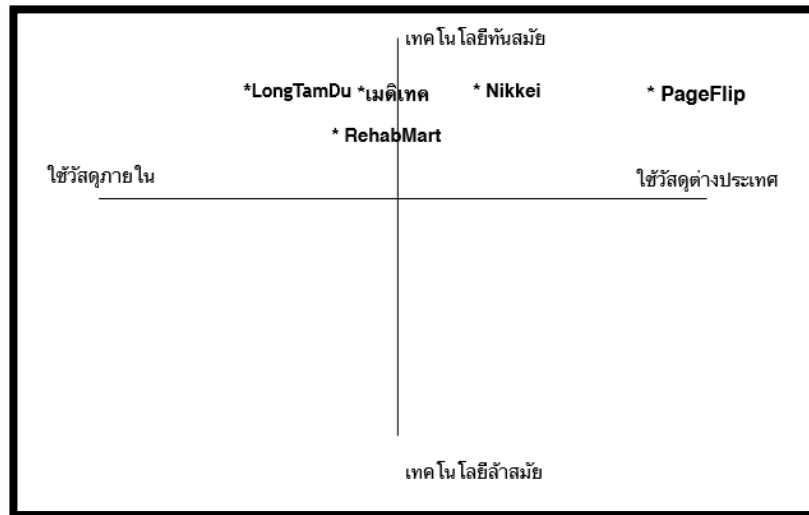
### 6. พันธมิตรสำคัญ (Key Partner: KP)

#### รายชื่อคู่แข่งทั้งทางตรง และทางอ้อม

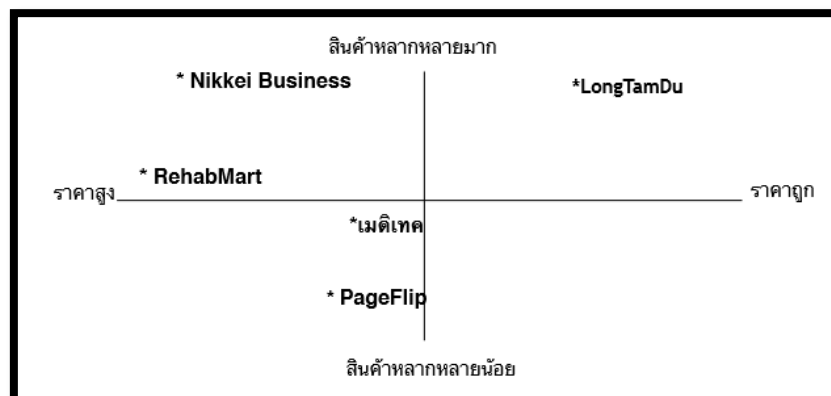
1. PageFlip
2. RehabMart
3. Nikkei Business Publications
4. บริษัท เมดิเทค โซลูชั่น จำกัด

## กำหนดตำแหน่งทางการตลาด ความโดดเด่นและภาพลักษณ์ของสินค้า/บริการ (Positioning)

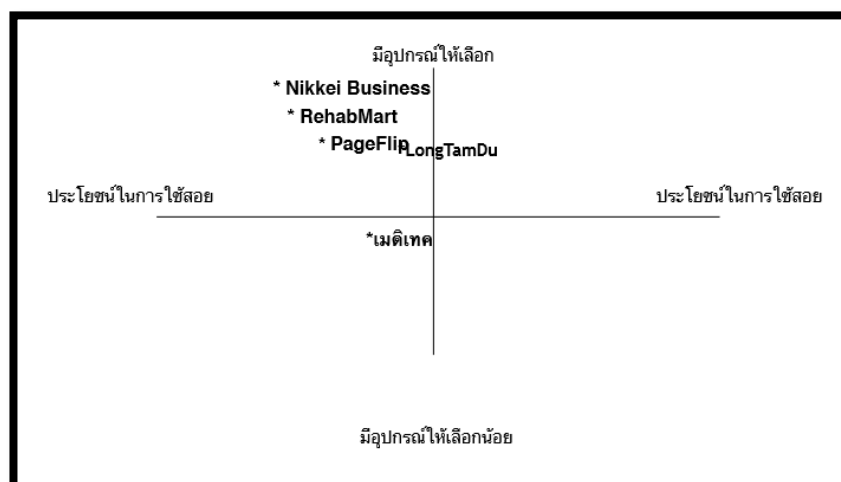
### - การแบ่งสินค้าตามหลักการผลิต



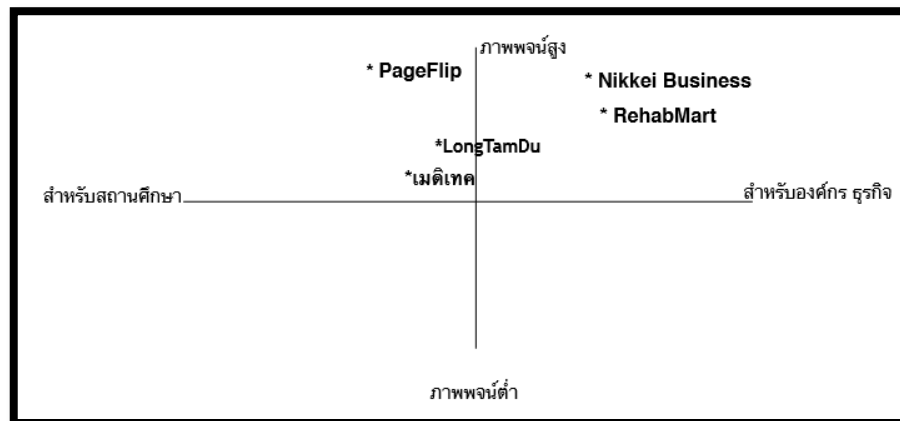
### - การกำหนดสินค้าตามราคา/คุณภาพ



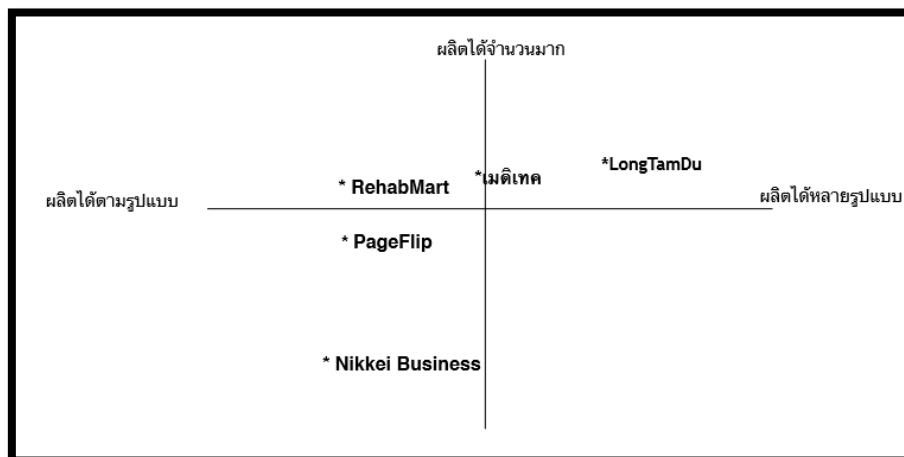
### - การกำหนดสินค้าจากการนำไปใช้



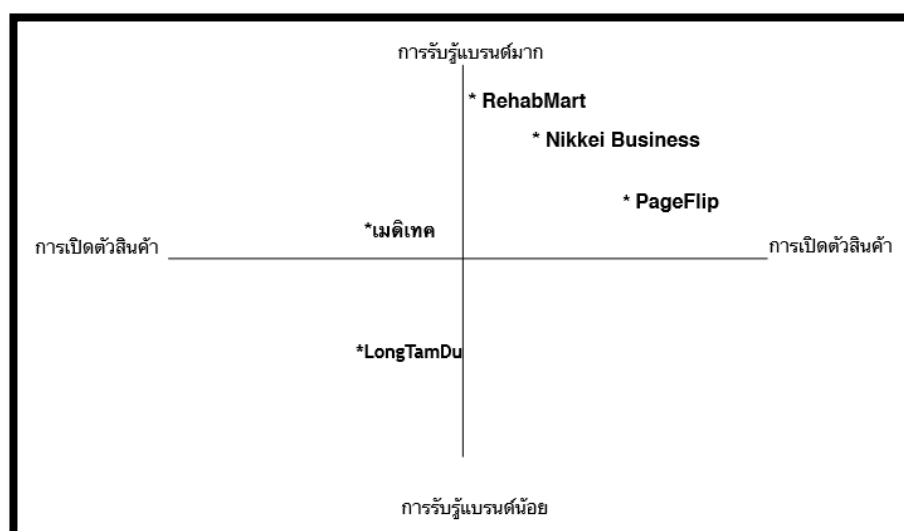
- การกำหนดสินค้าตามผู้ใช้ผลิตภัณฑ์



- การแบ่งสินค้าตามการบริการ/ความสามารถในการผลิตรูปแบบสื่อ

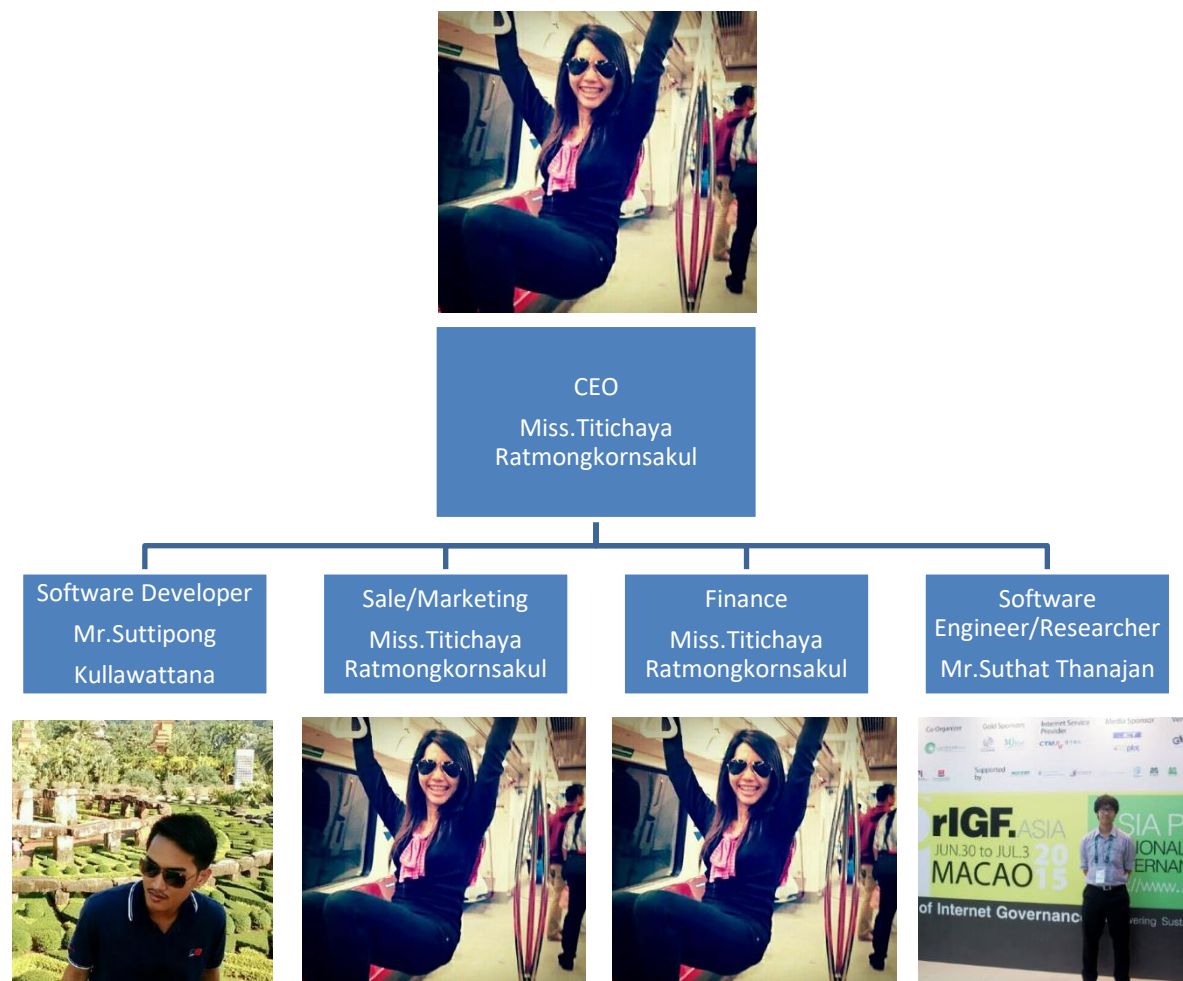


- การแบ่งสินค้าตามความแข็งแกร่งของแบรนด์



## 7. ทรัพยากรสำคัญ (Key Resource: KR)

- บริษัท ออโตไบ๊อก จำกัด ผู้ผลิตขาเทียมแขนเทียมของออโตไบ๊อก
- The Nippon Foundation
- Thai Terlin Prosthetics and Automatics Company Limited
- บริการจำหน่ายอุปกรณ์และเทคโนโลยีสำหรับคนพิการทางอ้อม
- สมาคมผู้พิการแห่งประเทศไทย
- โรงพยาบาลเกษมราษฎร์ จังหวัดนนทบุรี
- โรงพยาบาลมหิดล
- บริษัทในเครือ Central : B2S เรื่องการจัด Brand สินค้าและบริการอุปกรณ์เครื่องเขียน



## 8. กิจกรรมสำคัญ (Key Activity: KA)

- การสร้าง Landing Page การใช้ โฆษณา และ Social Network ในการประชาสัมพันธ์
- การผลิต Gadget Smart เพื่อเป็นทางเลือกในการใช้งานเสริม เช่น การพัฒนากล้องวิดีโอที่มีระบบ OCR ในการตรวจจับภาพเพื่อทำระบบการอ่านที่สามารถออกเสียงอ่านหนังสือให้กับผู้พิการทางสายตาได้
- การจัดกิจกรรม CSR เพื่อระดมทุน Crowdfunding เช่น

1. Sinwattana CrowdFunding: Financial Service in Bangkok, Thailand มีจุดมุ่งหมายที่จะให้บริการในด้าน CrowdFunding กับผู้คนนับล้านทั่วโลก แพลตฟอร์มของเราให้บริการเกี่ยวกับ CrowdFunding ทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นรูปแบบการบริจาค รูปแบบรางวัล รูปแบบการได้ผลตอบแทนเป็นจำนวนหุ้น รูปแบบการกู้ยืมเงิน และรูปแบบผสม นอกจากนี้เพื่อที่จะสามารถให้บริการและสนับสนุนผู้คนได้ทั่วโลก เรายังรองรับรูปแบบการขายซอฟต์แวร์ โดยให้บริการผ่านทางอินเทอร์เน็ต (Software-as-a-Service) และซอฟต์แวร์สำเร็จรูป (Developer's Edition) สำหรับบุคคลทั่วไปที่ต้องการที่จะให้บริการ CrowdFunding แก่มวลชน

2. DurianCorp.: Product/Service คือ Fundraising Platform ที่ผสานจุดเด่นของ Crowdfunding ระดับโลก กับ Customer Insight ทั้งจาก Top Investor และ Startup Founder ในหลากหลายอุตสาหกรรมของไทยและ AEC ร่วมกับประสบการณ์ของทีมผู้ก่อตั้ง (Founding Team) ที่มีประสบการณ์จริงในหลากหลายอุตสาหกรรม ทั้งภาคการเงิน (Financial Market) , ที่ปรึกษา (Consultant), การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product development), การวางกลยุทธ์ธุรกิจ (Business strategy), สื่อสารมวลชน (Mass communication) และเทคโนโลยี (Technology) รวมถึงการสร้าง “สิ่งแวดล้อมด้านการเรียนรู้” ให้แก่ทั้งผู้สนใจเริ่มธุรกิจ (SMEs & Startup Founder) และ นักลงทุน (Investor) อย่างครบวงจร เพื่อเพิ่มศักยภาพทั้ง SMEs และ Startup ไทย ส่งต่อเข้าสู่การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ หรือแข่งขันในระดับสากลได้ต่อไป

3. Asiola: Arts & Humanities Website แพลตฟอร์มคราฟต์พินดิงในประเทศไทยที่เปิดโอกาสให้คนในสังคมได้มีส่วนร่วมสนับสนุนไอเดียๆ ให้เกิดขึ้นจริง ร่วมคราฟต์พินดิงสนับสนุนให้ไอเดียเป็นจริง

4. TaejaiDotCom: Nonprofit Organization in Bangkok, Thailand ร่วมสร้างประโยชน์แก่ชุมชน สังคม ในแง่มุมใหม่ และยั่งยืน เติบโตทุกคอม พื้นที่กลางที่ชักชวนให้น้ำใจหลังไหลเข้ามาเพื่อสังคม

**\*\* เน้นกิจกรรมที่ให้กลุ่มเป้าหมายได้ทดลองใช้บริการเครื่องอ่านหนังสือกับทางสมาคมผู้พิการ**



## 9. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure: CS: B)

### Perform risk and feasibility analysis วิเคราะห์ความเสี่ยงและความเป็นไปได้ของโครงการ

มีความเป็นไปได้สูงที่ถ้าออกมาแล้วสามารถใช้งานได้ แต่ถ้าทำออกมาเป็น Product ออกมา ก็จะเผชิญกับปัจจัยของตลาดและกำลังของผู้ซื้อ ตามปัจจัยต่างๆ ดังนี้

1. การกำหนดงบประมาณในการพัฒนา จะต้องมีการสำรวจข้อมูลเพื่อรับประกันความเสี่ยงต่างๆ ดังนี้

1.1 ต้นทุนการผลิต Application และอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์

1.2 ค่าเช่าสถานที่ ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ค่าเสื่อมของครุภัณฑ์ ยานพาหนะ และเครื่องมือที่ใช้

ในการผลิตอุปกรณ์และพัฒนา Application

2. การจัดเตรียมพูดคุยกับบริษัทนายหน้า ที่จะนำผลิตภัณฑ์ของเราไปทำการผลิตเพื่อส่งขาย

3. การตั้งราคาขาย โดยจะต้องมีการกำหนด ต้นทุน + ค่าใช้จ่าย + กำไรที่ต้องการ = ราคาขาย โดยราคาขายจะขึ้นอยู่กับจำนวนหน่วยที่คาดว่าจะขายได้ – น้อย/กลาง/มาก และขึ้นอยู่กับ การเปลี่ยนแปลงของราคาต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมถึง การขึ้นอยู่กับสภาพคู่แข่ง สภาพตลาด (ผู้ซื้อ) ความจำเป็นที่ต้องใช้และกระแสนิยม

4. การกำหนดเป้ารายรับ-รายจ่าย ให้เหมาะสม

5. การกำหนดหมวดของเงิน เช่น เงินสำรอง เงินลงทุนเพื่อการวิจัยและขยายงาน

6. การกำหนดระยะคืนทุน และระยะทำธุรกิจ จะต้องมีการวางแผนธุรกิจออกมาและยินยอมทั้ง 2 ฝ่าย ทั้งตัวผู้ผลิตและผู้รับสินค้าไปขายต่อ

### Review with Client and Obtain Approval สรุปประเด็นหลักๆ ให้ลูกค้าเพื่ออนุมัติโครงการ

งบประมาณการบริหารงานของบริษัทเพื่อทำ Application ประกอบด้วย

1. Application Developer 2 คน คนละ 20,000 บาท : 40,000 บาท/เดือน

2. Database Administrator 2 คน คนละ 20,000 บาท : 40,000 บาท/เดือน

3. UI & UX Designer จำนวน 2 คน คนละ 18,000 บาท : 36,000 บาท/เดือน

4. Hardware Developer 2 คน คนละ 20,000 บาท : 40,000 บาท/เดือน

5. Back Office 2 คน คนละ 12,000 บาท : 24,000 บาท/เดือน

รวมค่าใช้จ่าย : 180,000/เดือน = 360,000/2 เดือน

ในการทำงานตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน – 31 กรกฎาคม 2560 นั้นอยู่ที่ 59 วัน

การประเมินการทำงานในงาน 2 เดือน

- Application Developer 2 คน (ทำงาน 50 วัน x 2) : 100 MD

- Database Administrator 2 คน (ทำงาน 59 วัน x 2) : 118 MD

- UI & UX Designer จำนวน 2 คน (ทำงาน 30 วัน x 2) : 60 MD

- Hardware Developer 2 คน (ทำงาน 29 วัน x 2)	: 58 MD
- Back Office 2 คน (ทำงาน 30 วัน x 2)	: 60 MD
รวม MD	: 396 MD

ถ้าเราต้องการผลิตงาน 200 หน่วย หน่วยละ 5,000 บาท จะต้องใช้เงิน 1 ล้านบาท

คิดเป็น  $1,000,000 / 396 \text{ MD} = 2,525 \text{ MD}$

เพราะฉะนั้น Application Developer 2 คน ทำงาน 50 วัน  $= 50 \times 2,525 \text{ MD} = 126,250 \text{ บาท}$

เงินเดือน 2 เดือน  $= 40,000 \text{ บาท}$

เท่ากับว่า ต่อ 2 เดือน Application Developer 2 คน ให้ yield แก่บริษัท = 3.15 เท่า

เพราะฉะนั้น Database Administrator 2 คน (ทำงาน 59 วัน)  $= 59 \times 2,525 \text{ MD} = 148,975 \text{ บาท}$

เงินเดือน 2 เดือน  $= 40,000 \text{ บาท}$

เท่ากับว่า ต่อ 2 เดือน Application Developer 2 คน ให้ yield แก่บริษัท = 3.72 เท่า

เพราะฉะนั้น UI & UX Designer จำนวน 2 คน (ทำงาน 30 วัน)  $= 30 \times 2,525 \text{ MD} = 75,750 \text{ บาท}$

เงินเดือน 2 เดือน  $= 36,000 \text{ บาท}$

เท่ากับว่า ต่อ 2 เดือน Application Developer 2 คน ให้ yield แก่บริษัท = 2.10 เท่า

เพราะฉะนั้น Hardware Developer 2 คน (ทำงาน 29 วัน)  $= 29 \times 2,525 \text{ MD} = 73,225 \text{ บาท}$

เงินเดือน 2 เดือน  $= 40,000 \text{ บาท}$

เท่ากับว่า ต่อ 2 เดือน Application Developer 2 คน ให้ yield แก่บริษัท = 1.83 เท่า

สมมติว่ามีงานแค่ 1 ล้านบาท ในช่วงเปิดบริษัทใหม่

ขาย  $= 1,000,000 \text{ บาท}$

ต้นทุน  $= 360,000 \text{ บาท}$

กำไร  $= 640,000 \text{ บาท}$

### ข้อสรุปและข้อเสนอแนะในการจัดทำแผนทางการเงิน

ถ้าต้องการได้กำไรโดยไม่ขาดทุนต่อปี ควรจะรับงานที่มีเงินทุนมากกว่า 3 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งถ้าสมมติว่ายังใช้อัตรการให้เงินเดือนกับพนักงานเท่านี้อยู่ ถ้าต่ำกว่านี้จะทำให้เกิดสภาพคล่องของบริษัท 1 คน ควรให้ yield แก่องค์กรไม่น้อยกว่า 3 เท่า เพราะนอกจากค่าใช้จ่ายของพนักงานคนๆ นั้นแล้ว องค์กรต้องจ่ายค่าใช้จ่ายอย่างอื่นอีกหลายรายการ เช่น ค่าต้นทุน ค่าใช้จ่าย ค่าเสื่อม ค่าบริหารจัดการ ค่าภาษี ซึ่งภายในทีม ณ.ตอนนี้ที่เริ่มเปิดบริษัท มีทั้งสิ้น 4 คน โดยภายใน 4 คนนี้ก็จะมีความรับผิดชอบในการจัดหาลูกค้าทีมมาเพิ่มจากการรับสมัครเข้ามาทำงาน หลังจากปิดงานแรกสำเร็จแล้ว ตามตำแหน่งที่ได้ทำการจัดวางเพื่อเข้ามาจัดทำแผนการผลิตและงบประมาณในงานต่อไป

การพยากรณ์ยอดขาย

สรุปการพยากรณ์ยอดขายรายเดือน ปีที่ 1

เดือน	จำนวนหน่วย ที่ขาย	ราคาขาย (บาท)	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
มกราคม	7	15,000	105,000	
กุมภาพันธ์	8	15,000	120,000	
มีนาคม	8	15,000	120,000	
เมษายน	8	15,000	120,000	
พฤษภาคม	8	15,000	120,000	
มิถุนายน	9	15,000	135,000	ช่วงปิดเทอม / ช่วงที่สถานศึกษา มีงบประมาณการซื้ออุปกรณ์ ทางการศึกษา
กรกฎาคม	10	15,000	150,000	
สิงหาคม	9	15,000	135,000	
กันยายน	9	15,000	135,000	
ตุลาคม	8	15,000	120,000	
พฤศจิกายน	8	15,000	120,000	
ธันวาคม	8	15,000	120,000	
<b>รวมตลอดปี</b>	<b>100</b>	<b>180,000</b>	<b>1,500,000</b>	

สรุปการพยากรณ์ยอดขายรายเดือน ปีที่ 2

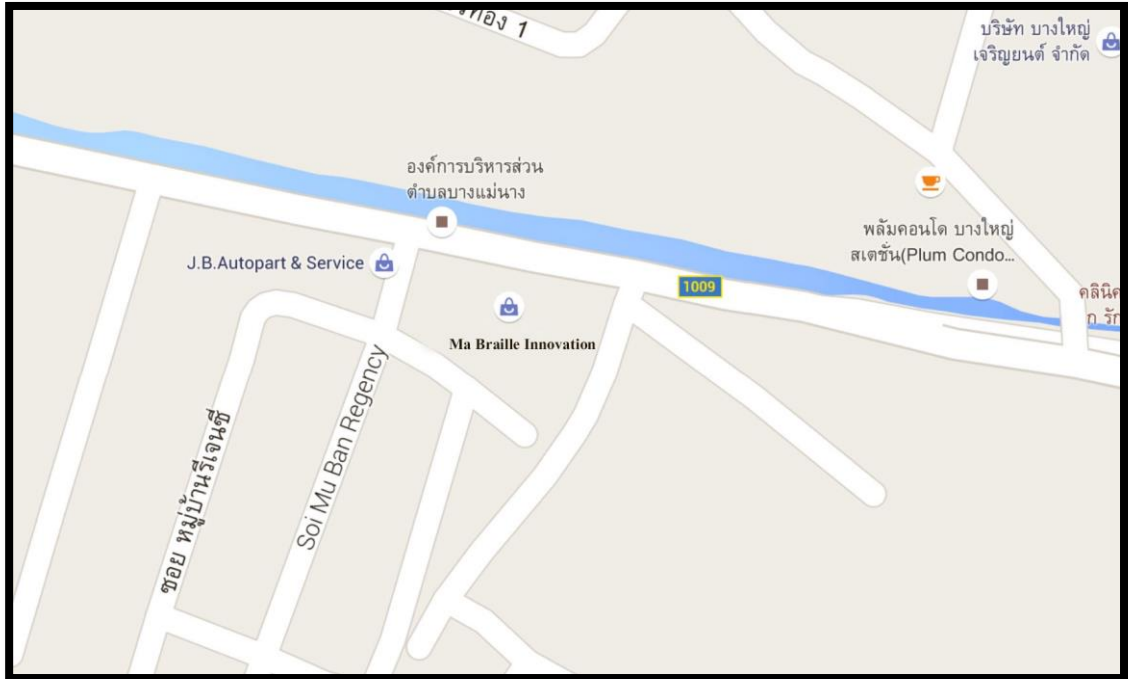
เดือน	จำนวนหน่วย ที่ขาย	ราคาขาย (บาท)	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
มกราคม	9	15,000	135,000	
กุมภาพันธ์	9	15,000	135,000	
มีนาคม	9	15,000	135,000	
เมษายน	9	15,000	135,000	
พฤษภาคม	9	15,000	135,000	
มิถุนายน	11	15,000	165,000	ช่วงปิดเทอม / ช่วงที่สถานศึกษา มีงบประมาณการซื้ออุปกรณ์ ทางการศึกษา
กรกฎาคม	11	15,000	165,000	
สิงหาคม	9	15,000	135,000	
กันยายน	9	15,000	135,000	
ตุลาคม	8	15,000	80,000	
พฤศจิกายน	8	15,000	135,000	
ธันวาคม	8	15,000	135,000	
<b>รวมตลอดปี</b>	<b>110</b>	<b>180,000</b>	<b>1,650,000</b>	

สรุปการพยากรณ์ยอดขายรายเดือน ปีที่ 3

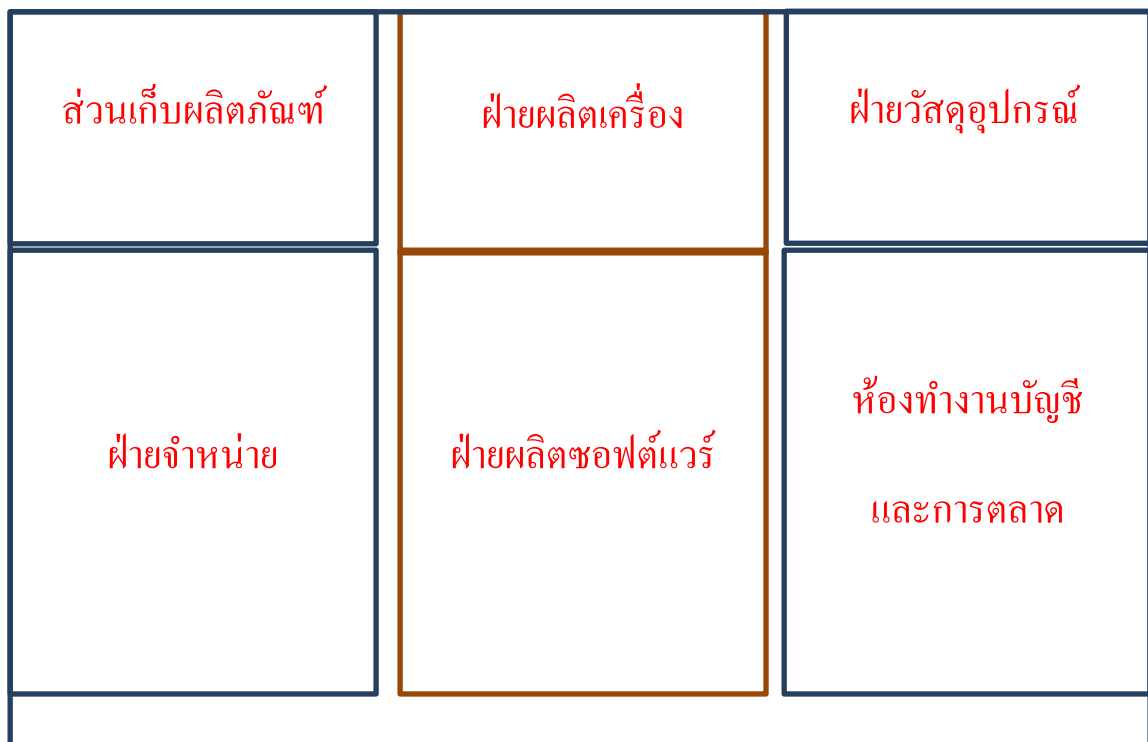
เดือน	จำนวนหน่วย ที่ขาย	ราคาขาย (บาท)	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
มกราคม	11	15,000	165,000	
กุมภาพันธ์	12	15,000	180,000	
มีนาคม	12	15,000	180,000	
เมษายน	12	15,000	180,000	
พฤษภาคม	12	15,000	180,000	
มิถุนายน	13	15,000	195,000	ช่วงปิดเทอม / ช่วงที่สถานศึกษามี งบประมาณการซื้ออุปกรณ์ ทางการศึกษา
กรกฎาคม	13	15,000	195,000	
สิงหาคม	12	15,000	180,000	
กันยายน	12	15,000	180,000	
ตุลาคม	12	15,000	180,000	
พฤศจิกายน	12	15,000	180,000	
ธันวาคม	12	15,000	180,000	
<b>รวมตลอดปี</b>	<b>120</b>	<b>180,000</b>	<b>1,800,000</b>	

## การวิเคราะห์ด้านเทคนิค หรือการผลิต

- ทำเลที่ตั้ง LongTamDu 131/252 ม.11 ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี 11110



## แผนผังโรงงานผลิตนวัตกรรม



## รูปแบบกระบวนการผลิต



## ค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน(บาท) / เดือน	จำนวนเงิน(บาท) / ปี
1	เงินเดือนผู้จัดการ 1 คน	30,000	360,000
2	พนักงานประจำ 2 คน	20,000	480,000
3	พนักงานขาย	8,000	96,000
4	ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์	3,000	36,000
5	ค่าเสื่อมราคา - เครื่องใช้สำนักงาน	1,000	12,000
6	ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	500	6,000
	รวมทั้งสิ้น	112,500	990,000

### รายการสินทรัพย์

รายการ	ราคาต่อชิ้น (บาท)	จำนวนชิ้น	ราคารวม (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)
คอมพิวเตอร์	15,000	2	30,000	5
โต๊ะ	3,000	4	12,000	3
เก้าอี้	1,000	4	4,000	3
แอร์	15,000	1	15,000	5
รถยนต์	150,000	1	150,000	5
รวมสินทรัพย์		12	211,000	

\*\*\* ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน  $X / 5 = Y$  บาทต่อปี

### ราคาขายต่อหน่วย

1. ราคาขายสินค้า ให้บริการต่อหน่วย 15,000 บาท
2. ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าให้บริการผันแปรต่อหน่วย 4,100 บาท
3. ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิต การให้บริการ การบริการคงที่รวม เงินเดือน / ค่าใช้จ่ายต่างๆ (ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ฯลฯ) 235,450 บาท

นวัตกรรมเครื่องอ่านหนังสือ Long Tam Du = 15,000 บาท



## การคำนวณจุดคุ้มทุน (ต่อปี)

สมมติฐานในการจัดทำแผนธุรกิจ			
แผนการตลาด	1	2	3
จำนวนยอดขายสินค้ารายปี (หน่วย)	100	110	120
ราคาขายต่อหน่วย	15,000	13,000	15,000
แผนการบริหารการผลิต/บริการ	1	2	3
ต้นทุนการผลิต/บริการ (ค่าใช้จ่ายส่วนผันแปรตามยอดขาย)			
ต้นทุนการผลิต/บริการต่อหน่วย	3,500	3,600	3,700
ต้นทุนค่าแรงในการผลิต/บริการต่อหน่วย	600	600	600
ค่าใช้จ่ายโรงงานรายปี (ค่าใช้จ่ายส่วนคงที่ ไม่ผันแปรตามยอดขาย)			
1. ค่าไฟฟ้า	6,000	6,000	6,000
2. ค่าประปา	1,200	1,200	1,200
3. เงินเดือนพนักงาน	180,000	180,000	180,000
4. ค่าซ่อมบำรุง	12,000	12,000	12,000
5. ค่าประกัน	250	250	250
6. ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	6,000	6,000	6,000
7. ค่าโทรศัพท์	-	-	-
8. ค่าเช่าโรงงาน	30,000	30,000	30,000
แผนดำเนินงาน	1	2	3
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการจัดการรายปี			
1. เงินเดือนและโบนัส	180,000	180,000	180,000
2. ค่าเดินทาง	18,000	18,000	18,000
3. ค่าสินทนาการ	-	-	1,000
4. ค่าคอมมิชชั่น	1%	-	-
5. ค่าขนส่งออก	5,000	5,000	5,000
6. ค่าโทรศัพท์	7,200	7,200	7,200
7. ค่าน้ำค่าไฟ	6,000	6,000	6,000
8. ค่าเช่าอาคาร	30,000	30,000	30,000
9. ค่าประกันภัย	250	250	250
10. ค่าวัสดุติดการ	-	-	-
11. ค่ารักษาพยาบาล	500	500	1,000
12. ค่าโฆษณา	750	750	750
13. ค่าส่งเสริมการขาย	1,000	1,000	1,000
แผนการเงิน			
งบต้นทุนโครงการ	เงินทุน	เจ้าของ	อายุใช้งาน (ปี)
เงินทุนหมุนเวียน	500,000	250,000	
ค่าเครื่องจักร	-	-	1
อาคาร	-	-	20
ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน	-	-	
อุปกรณ์สำนักงาน-ยานพาหนะ	50,000	25,000	8
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน สิทธิค่าเช่า	-	-	1
รวมต้นทุนโครงการ	550,000	275,000	825,000
เงินทุน	ระยะเวลากู้ (ปี)	5	ดอกเบี้ย
ส่วนของผู้ลงทุน	ผลตอบแทนที่ต้องการ	20%	3%
สินเชื่อทางการเงิน			
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	ลูกหนี้การค้า	15	เจ้าหนี้การค้า
			30

สมมติฐานในการจัดทำแผนธุรกิจ				
ปี	1	2	3	
ยอดขาย	1,500,000	1,430,000	1,800,000	
กำไรสุทธิ	522,653	415,823	702,743	ผ่าน
เงินสด	1,252,703	1,560,099	2,196,521	ผ่าน
งบดุล	-	-	-	ผ่าน
ระยะเวลาคืนทุน (PB)	1 ปี			
ผลประโยชน์สุทธิ (NPV)	1,037,549	บาท ณ อัตราส่วนลด	8%	ผ่าน
อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR)	553%			ผ่าน

= ต้นทุนคงที่รวม / (ราคาขายต่อหน่วย – ต้นทุนตัวแปรต่อหน่วย)

= 1,037,549 / (15,000 – 4,100)

ประมาณ 96 ชิ้น/ปี ถึงจุดคุ้มทุน

## ประมาณการงบกำไร/ขาดทุน

ในส่วนของผลตอบแทนโครงการ โครงการนี้จัดเป็นโครงการที่มีความน่าสนใจในการลงทุน ทั้งนี้ จากประมาณการงบกระแสเงินสด พบว่า กิจกรรมมีมูลค่าโครงการเป็นกระแสเงินสด (NPV) บวกถึง 1,037,549 บาท ซึ่งคิดโดยใช้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการเท่ากับ ร้อยละ 8 ส่วนค่า IRR ของโครงการอยู่ที่ร้อยละ 553% ซึ่งมีค่ามากกว่าต้นทุนของเงินทุน แสดงถึงการยอมรับโครงการ

## ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ภายหลังจากการดำเนินงาน กิจกรรมจะมีอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากการที่ลูกค้าเข้ามาใช้บริการมากขึ้นรวมถึงกิจกรรมมีการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

## การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ

ความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น ผลกระทบต่อโครงการ และแผนรองรับ

1. กิจกรรมอาจได้รับความเสี่ยงจากการที่สินค้ามีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว เป็นผลมาจากการที่ผู้ผลิตสินค้า หันมามุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าและเสนอสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งอาจทำให้สินค้าคงคลังที่กิจการเก็บไว้นั้นล้าสมัยได้อย่างรวดเร็ว กิจกรรมจะรับมือกับความเสี่ยงนี้ โดยการนำสินค้าที่กิจการมีไว้เพื่อขายมา

จัดทำโปรโมชันอย่างต่อเนื่องเพื่อ เรียกลูกค้าเข้าร้าน รวมถึงทำการติดตามข้อมูลข่าวสารในวงการอย่างต่อเนื่องเพื่อตามการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี อันจะทำให้กิจการมีการวางแผนการจัดเก็บสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประสิทธิภาพและมีการต่อยอดพัฒนาปรับปรุงด้านอุปกรณ์โดยจะมีแผนการออกทุนของงานนวัตกรรมเป็น Division เป็นรุ่น ๆ ซึ่งจะออกผลิตภัณฑ์ใหม่มาในระยะเวลาทุก 2-3 ปี

2. จากการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนทางด้านสื่อจะมีผลต่อการเข้ามาสู่ชีวิตมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในทางด้านการศึกษา สื่อโทรทัศน์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ต่าง ๆ จะมีการพัฒนา และมีการแข่งขันมากขึ้น คู่แข่งมากขึ้น จึงทำให้การผลิตสื่อมากยิ่งขึ้นด้วย ดังนั้นเราได้มองเห็นโอกาสในการสร้างสื่อร่วมกับต่างประเทศและมีการจะทำเทคโนโลยีเพื่อตอบสนองความต้องการการใช้งานมากขึ้น สามารถเพิ่มการค้าและการลงทุนของประเทศได้ และสร้างความเชื่อมั่นในด้านการศึกษามากขึ้น

## **แผนปรับปรุงขีดความสามารถในการประกอบการ**

### **นโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือการแบ่งผลประโยชน์ (ถ้ามี)**

- 20% เริ่มจ่ายในปีที่ 2 ตามสัดส่วนของการถือหุ้น

### **แผนการดำเนินธุรกิจอื่นๆ (ถ้ามี)**

- มีการแนะนำ Product ใหม่ ๆ เพื่อเชิญชวนให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการ
- มีการทำ Promotion เพื่อเพิ่มยอดขาย
- มีการทำ PR ผ่านทางรายการโทรทัศน์และการแสดงงานตามสถานที่ต่างๆ เช่น ออกบูทในงานนวัตกรรม/งานด้านการศึกษา/งานด้านการขายสินค้าและบริการ
- การร่วมลงทุนกับหน่วยงานภาครัฐ-เอกชนและองค์กรที่เกี่ยวข้อง

## **การปรับปรุงระบบบัญชี**

กิจการจะมีการจ้างพนักงานบัญชี ที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาทำงานร่วมกับกิจการ โดยจะมอบหมายให้ดูแลในส่วนของการบันทึกข้อมูลทางการเงินบัญชี ในสมุดบัญชี ทั้งสมุดเงินสดรับ สมุดเงินสดจ่าย สมุดรายวันซื้อ สมุดรายวันขาย และสมุดรายวันทั่วไป รวมทั้งจัดทำเอกสารเพื่อยืนยันเสียภาษีซื้อ-ขาย รวมถึงมีระบบควบคุมทะเบียนเช็ค และระบบเงินสดย่อย โดยการนำเอาคอมพิวเตอร์มาช่วยในการจัดเก็บข้อมูล เพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

## **ระบบสินค้าคงคลัง**

ในส่วนของการปรับปรุงระบบการจัดเก็บสินค้าคงคลังนั้น กิจการจะทำการควบคุมโดยการใช้บัตรขนสินค้าเข้า และบัตรเบิกสินค้าออกจากคลังสินค้า ซึ่งในส่วนนี้ กิจการจะนำเอาระบบการจัดเก็บสินค้าคงคลังด้วยคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการบริหารเพื่อให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และมีความถูกต้องมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้เพราะสินค้าคงคลังของกิจการมีหลากหลายรายการ และมีมูลค่าสูง ซึ่งเสี่ยงต่อการทุจริตของพนักงาน และทำให้กิจการสามารถทราบข้อมูลสินค้าแต่ละประเภทที่มีอยู่ในคลังได้อย่างทันทั่วทั้ง

## 10. แผนภาพต้นแบบธุรกิจองค์กร (Business Model Canvas)

<div>Key Partners</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>- บริษัท ออดโตบ็อก จำกัด ผู้ผลิตขาเทียมแขนเทียมของออดโตบ็อก</li><li>- The Nippon Foundation</li><li>- Thai Terrain Prosthetics and Autistics Company Limited</li><li>- บริการจำหน่ายอุปกรณ์และเทคโนโลยีสำหรับคนพิการทางอ้อม</li><li>- สมาคมผู้พิการแห่งประเทศไทย</li><li>- โรงพยาบาลเกษมราษฎร์ จังหวัดนนทบุรี</li><li>- โรงพยาบาลมหาริดล</li><li>- บริษัทในเครือ Central : B2S เรื่องการจัด Brand สินค้าและบริการอุปกรณ์เครื่องเขียน</li></ul></div>	<div>Key Activities</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>• การสร้าง Landing Page การใช้โฆษณา และ Social Network ในการประชาสัมพันธ์</li><li>• การผลิต Gadget Smart</li><li>• การจัดกิจกรรม CSR เพื่อระดมทุนCrowdfunding</li></ul></div> <div>Key Resources</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>- ผู้เชี่ยวชาญด้าน Software &amp; Hardware Engineer</li><li>- กลุ่มสมาคมผู้พิการ</li><li>- นักพัฒนานวัตกรรมด้านผู้พิการ</li></ul></div>	<div>Value Propositions</div> <div></div> <div><ol style="list-style-type: none"><li>1. อุปกรณ์ที่ใช้งานต้องมีราคาไม่แพง และต้องมีทางเลือกในเรื่องของราคาให้กับผู้ใช้งาน</li><li>2. อุปกรณ์ที่จะถูกพัฒนาขึ้นมาใหม่ ต้องสามารถเปิดอ่านหนังสือหรือนิตยสาร รวมทั้งสามารถติดตั้งอุปกรณ์ Tablet หรือ Smart Phone เพื่อใช้ในการอ่านหนังสือผ่าน Internet ได้</li><li>3. มีการปรับปรุงเรื่อง Content ที่หลากหลาย สามารถอ่านได้สะดวกและสามารถส่งงานผ่านทางร่างกายที่ไม่พิการได้</li></ol></div>	<div>Customer Relationships</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>• ฝ่ายขาย: Telesales, Cross-selling และ Up-selling</li><li>• ฝ่ายการตลาด (Marketing)</li><li>• ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service) และฝ่ายสนับสนุน (Support)</li><li>• -รายละเอียดของการชำระค่าสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้า (Customer Billing)</li><li>• การขายและให้บริการในสถานที่ที่ลูกค้าต้องการ (Field Sales and Service)</li></ul></div> <div>Channels</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>- การติดตามวิธีการใช้งานผ่าน Facebook และ Youtube</li><li>- Kerry Express Thailand</li><li>- การตรวจสอบการส่งซ่อมผ่าน Application ABOC</li><li>- การ Subscript Email เพื่อติดตามข่าวสาร</li><li>- การจัด Training เพื่อสอนการใช้งานฟรี</li></ul></div>	<div>Customer Segments</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>• กลุ่มนักเรียนอายุ 8 - 15 ปีชื่นชอบการอ่านหนังสือ รับสื่อข่าวสารในอินเทอร์เน็ต</li><li>• กลุ่มวัยทำงาน 25 - 35 ปี ชื่นชอบการอ่านหนังสือ และ Gadget ช่วยเหลือภายในบ้าน</li><li>• กลุ่มผู้จัดโครงการ CSR ในการพัฒนาช่วยเหลือสังคมภายในประเทศไทย</li><li>•</li></ul></div>
<div>Cost Struc</div> <div></div> <div><ol style="list-style-type: none"><li>1. ต้นทุนการผลิต ซอฟต์แวร์ และฮาร์ดแวร์</li><li>2. ค่าเช่าสถานที่ ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ค่าเสื่อมของครุภัณฑ์ ยานพาหนะ</li><li>3. การจัดเตรียมชุดคุยกับวิทยุหน้า การตั้งราคาขาย</li><li>4.การกำหนดเป้าหมายรับ-รายจ่าย การกำหนดหมวดของเงิน</li><li>5. การกำหนดระยะคืนทุน และระยะทำธุรกิจ จะต้องมีการวางแผนธุรกิจออกมาและยินยอมทั้ง 2 ฝ่าย ทั้งตัวผู้ผลิตและผู้รับสินค้าไปขายต่อ</li></ol></div>	<div>Revenue Streams</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>-การปล่อยให้มีการเช่านวัตกรรม</li><li>-การกำหนดเงื่อนไขการประกัน เรื่องการใช้อุปกรณ์ การแตกหัก ชำรุด</li><li>-การเซ็นสัญญาาระหว่างลูกค้ากับผู้ใช้บริการรายปี รายเดือน</li><li>-การขาย APK Version เช่น การเพิ่ม OCR Package, Camera, Voice Recorder</li><li>-การกำหนดราคาขายขาด ค่าธรรมเนียม และค่าเสื่อมราคา</li></ul></div>			

