

Think Different

85

แบบ
จำลองธุรกิจ
พลิกเกมรวย

Grow Faster

อยากให้ธุรกิจ
เติบโตต้องมี “วิธีคิด”
และ “โมเดล”
ธุรกิจที่ชัด เริ่มจากไอเดีย
เพื่อให้ธุรกิจเติบโต
และได้กำไร
อย่างแท้จริง

ดร.ธิดาวัลย์ อ่ำแจ้ง, รัชชานนท์ วณิชสมบัติ
และคณะผู้เขียนหนังสือขายดี LEAN Series

Think
Different
Grow
Faster
85

แบบ
จำลองธุรกิจ
พลิกเกมรวม



Think Different Grow Faster 85 แบบจำลองธุรกิจ พลิกเกมรวย
ดร.ธิดาวัลย์ อำแจ๋ง, รัชชานนท์ วณิชสมบัติ และคณะผู้เขียนหนังสือขายดี LEAN Series

© ได้รับอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์
(ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558 ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้
มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ธิดาวัลย์ อำแจ๋ง.

Think Different Grow Faster 85 แบบจำลองธุรกิจ พลิกเกมรวย. -- กรุงเทพฯ : เช็ก, 2569.
256 หน้า.

1. ธุรกิจ -- แบบจำลอง. I. รัชชานนท์ วณิชสมบัติ, ผู้แต่งร่วม. II. คณะผู้เขียนหนังสือขายดี
LEAN Series, ผู้แต่งร่วม. III. ชื่อเรื่อง.

650.15118

ISBN 978-616-609-347-6

ที่ปรึกษากฎหมาย : อนันต์ แยมเกษร น.บ. น.ม. นศ.ม.
บรรณาธิการอำนวยการ : สหวิทย์ เฉลิมชัยวัฒน์
บรรณาธิการบริหาร : ชรอใจ คันธพรสิริ
ผู้เขียน : ดร.ธิดาวัลย์ อำแจ๋ง รัชชานนท์ วณิชสมบัติ
และคณะผู้เขียนหนังสือขายดี LEAN Series
บรรณาธิการ : กานดาวิรินทร์ โชตินิวัฒน์ชัย
กองบรรณาธิการ : วรัญญา บาเปีย สิริพันธุ์ ศรีอรุณศักดิ์
อังสนา ปรีกษา
พิสูจน์อักษร : สยมพร ภูมิคอนสาร
ออกแบบปก : มะจั่ง
ศิลปกรรม : ศิรภาพ

จัดพิมพ์โดย :  **สำนักพิมพ์ เช็ก**
ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด
81 อาคารเพชรประกาย ถนนเสรีไทย
แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510
โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 114 โทรสาร 0 2540 5568
Homepage : <http://www.phetpraguy.com>

พิมพ์ที่ : บริษัท เลิฟแอนด์ลิฟ เพรส จำกัด
969 ซอยรามอินทรา 109 ถนนพระยาสุเรนทร์
แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

จัดจำหน่ายโดย :  **บริษัท อมรินทร์ บุก เซ็นเตอร์ จำกัด**
108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรนต์
ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย นนทบุรี 11130
โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9500-6
Homepage : <http://www.naiin.com>

ราคา 335 บาท

THINK DIFFERENT GROW FASTER

Discipline is the bridge
between goals
and
accomplishment.

~ Jim Rohn ~



คำนิยม

หากคุณเป็นผู้ประกอบการที่คิดว่า “ไอเดีย” คือ จุดเริ่มต้นที่เป็นหัวใจของธุรกิจ แล้วคุณยังไม่รู้จัก “Think Different Grow Faster 85 แบบจำลองธุรกิจ พลิกเกมรวย” ถือว่าคุณพลาดสิ่งสำคัญไป หนังสือเล่มนี้เปรียบเสมือนคู่มือแนวทางสำหรับคนที่ต้องการแสวงหาความเป็นไปได้ใหม่ๆ และสร้างผลกระทบที่แท้จริงในโลกธุรกิจที่หมุนเร็วขึ้นทุกวัน

ไม่ใช่แค่การรวบรวมแบบจำลองธุรกิจทั่วไป แต่มันคือการบอกเล่าผ่านประสบการณ์ จากบริษัทที่เปลี่ยนแปลงอุตสาหกรรมด้วยนวัตกรรมทางธุรกิจ หนังสือเล่มนี้จะทำให้คุณเข้าใจว่าการสร้างความแตกต่างไม่ได้จำกัดอยู่แค่ไอเดียที่ยิ่งใหญ่ แต่ขึ้นอยู่กับวิธีการที่คุณนำไปใช้ มันจะช่วยให้คุณมองเห็นภาพรวมของโลกธุรกิจในมุมมองที่แตกต่าง และล้ำสมัย

สำหรับคนที่ทำงานด้านนวัตกรรม หนังสือเล่มนี้จะกลายเป็นแรงบันดาลใจที่ขาดไม่ได้ ด้วยการบอกเล่ารูปแบบที่ทำหาย และผลักดันขอบเขตของความคิดเดิมๆ ไปสู่โลกใหม่ โลกที่คุณจะเป็นผู้กำหนดเกมเอง ใครที่อยากก้าวนำในการ

สร้างแบบจำลองธุรกิจที่ตอบโจทย์ยุคดิจิทัล นี่คือนั่งร้านที่คุณควรมีติดตัวไว้!

สุดท้ายขอบคุณ อ.เอส ที่รวบรวม และนำเสนอให้พวกเรา
ให้เราสามารถ “**ยืนบนไหล่ของยักษ์**” ให้เรามีเวลาไปสร้างคุณค่า
กันค่ะ

ดร.วีรินยาอร เหลืองบริบูรณ์

วิทยากรและที่ปรึกษาส่งเสริมนวัตกรรมผู้คิด #EasyInnovation Way
และเจ้าของแฟนเพจ Dr.Aui EasyInnovation : นวัตกรรมสร้างได้
ที่มีผู้ตามมากกว่า 2,000 คน

คำนิยม

หนังสือเล่มนี้นับเป็นผลงานที่มีคุณค่าอย่างยิ่งต่อวงการธุรกิจ และการศึกษาด้านการจัดการนวัตกรรม โดยผู้เขียนได้รวบรวมและวิเคราะห์แบบจำลองธุรกิจที่ประสบความสำเร็จถึง **85 รูปแบบ** ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่แบบจำลองพื้นฐาน ไปจนถึงนวัตกรรมล่าสุดที่กำลังเปลี่ยนแปลงโลกธุรกิจ

จุดเด่นของหนังสือเล่มนี้อยู่ที่การนำเสนอเนื้อหาที่เข้าใจง่าย ผ่านการอธิบายที่กระชับและตรงประเด็น พร้อมยกตัวอย่างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในแต่ละรูปแบบ ทำให้ผู้อ่านสามารถเห็นภาพและนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง นอกจากนี้ ผู้เขียนยังได้สอดแทรกประสบการณ์จริงในฐานะที่ปรึกษาให้กับองค์กรกว่า 400 แห่ง และนักลงทุนในธุรกิจ Startup กว่า 100 ราย

ด้วยพื้นฐานความรู้ที่แข็งแกร่งของ ดร.เอส ทั้งในด้านวิศวกรรมศาสตร์ การจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน รวมถึงการได้รับประกาศนียบัตรรับรองในระดับสากลอย่าง CSCP และ LEAN Master ทำให้เนื้อหาในหนังสือมีความน่าเชื่อถือและทันสมัย สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของโลกธุรกิจในยุคดิจิทัล

หนังสือเล่มนี้จึงเหมาะสำหรับทั้งผู้ประกอบการ นักศึกษา นักลงทุน และผู้ที่สนใจในการพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยุคที่การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว การเข้าใจและสามารถประยุกต์ใช้แบบจำลองธุรกิจที่เหมาะสมจึงเป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จ

ดิฉันขอแสดงความชื่นชมต่อความทุ่มเทของ ดร.เอส ในการรวบรวมและถ่ายทอดองค์ความรู้อันทรงคุณค่านี้และเชื่อมั่นว่า หนังสือเล่มนี้จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการพัฒนาระบบธุรกิจและเศรษฐกิจของประเทศไทย

ดร.กัญญกนิษฐ์ กมลกิตติวงศ์

อาจารย์ประจำสาขาวิชาบริหารธุรกิจระหว่างประเทศและโลจิสติกส์

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี

อดีตผู้อำนวยการหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต

วิทยาการบรรยายพิเศษ บริษัท วี-เชิร์ฟ โลจิสติกส์ จำกัด

คำนิยม

“Think Different Grow Faster 85 แบบจำลองธุรกิจ พลิกเกมรวม” เป็นหนังสือที่นำเสนอแนวคิดธุรกิจในรูปแบบต่างๆ ที่แสดงให้เห็นภาพโอกาสต่างๆ และความเป็นไปได้ในการเป็นส่วนใดส่วนหนึ่งของกลไกธุรกิจได้อย่างละเอียดครบถ้วน เพื่อให้เห็นมุมมองในทุกมิติ ผ่านการค้นคว้าข้อมูลและเนื้อหาจากประสบการณ์จากกรณีศึกษาต่างๆ ที่ไม่ใช่เพียงแค่ทฤษฎี จึงเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อนักธุรกิจและผู้สนใจ

ดร.นิภา เด่นไพศาล

CEO Bizonepage.com

ผู้แต่งหนังสือ BIZONEPAGE สูตรสำเร็จธุรกิจในหน้าเดียว

คำนิยม

หนังสือ **Think Different Grow Faster 85 แบบจำลองธุรกิจ พลิกเกมรวย** นำเสนอแบบจำลองธุรกิจและกรณีศึกษาที่ทันสมัย เข้ากับบริบทปัจจุบัน จากหลากหลายวงการทั้งในและต่างประเทศ ถ่ายทอดอย่างกระชับ เข้าใจง่าย เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการหาแนวทางหรือแรงบันดาลใจในการพัฒนาธุรกิจและนำนวัตกรรมเข้าสู่ตลาดได้อย่างสร้างสรรค์

คุณธีรชัย ศุภเมธิกุลวัฒน์

นักออกแบบ เจ้าของแบรนด์ *Qualy*
ผู้ได้รับรางวัลการออกแบบยอดเยี่ยม

Design Excellence Award 2022 และ 2024
(DEmark Thailand)

คำนิยม

สำหรับผู้สนใจเรื่องธุรกิจและนวัตกรรม แต่ไม่มีพื้นฐานด้านนี้มาก่อน หนังสือ **“Think Different Grow Faster 85 แบบจำลองธุรกิจ พลิกเกมรวย”** โดย ดร.วศ.ศิริพงศ์ จึ้งถาวรณ จะช่วยเปิดประตูสู่ความเข้าใจในแนวคิดธุรกิจได้อย่างง่ายดาย ด้วยการอธิบายที่กระชับ ชัดเจน และแทรกกรณีศึกษาจากบริษัทชั้นนำอย่าง Airbnb, Grab และกรณีศึกษาธุรกิจในประเทศไทย ซึ่งช่วยให้ผู้อ่านเห็นภาพการนำแบบจำลองธุรกิจไปใช้ในสถานการณ์จริงได้อย่างชัดเจน

หนังสือเล่มนี้เหมาะอย่างยิ่งสำหรับนักศึกษา โดยเฉพาะสายวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่อาจยังไม่คุ้นเคยกับการวางแผนธุรกิจ เนื้อหาในเล่มจะช่วยเชื่อมโยงความรู้ด้านวิทยาศาสตร์เข้ากับแนวคิดการสร้างมูลค่าเพิ่มในเชิงธุรกิจได้อย่างลงตัว พร้อมสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้อ่านอยากทดลองนำแนวคิดเหล่านี้ไปปรับใช้ในงาน หรือแนวคิดธุรกิจของตัวเอง

ด้วยเนื้อหาที่อ่านง่ายและตัวอย่างที่จับต้องได้ หนังสือเล่มนี้ไม่เพียงช่วยเพิ่มพูนความรู้ แต่ยังจุดประกายความคิด

สร้างสรรค์และความมุ่งมั่นในการพัฒนานวัตกรรมโลกธุรกิจ
ยุคใหม่ เหมาะสำหรับนักศึกษาและผู้ที่กำลังเริ่มต้นสนใจเส้นทาง
การประกอบธุรกิจ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤติยา เชื้อนเพชร

ผู้ช่วยคณบดีฝ่ายวิจัยและหน่วยธุรกิจ

คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

คำแนะนำสำนักพิมพ์

ยุคนี้ สิ่งที่เราเจอของกิจการจำนวนมากเจอคือ ความไม่แน่นอน ตลาดเปลี่ยนเร็ว เทคโนโลยีเข้ามาแทรกแซง พฤติกรรมผู้บริโภคแทบทุกวัน คู่แข่งหน้าใหม่เกิดขึ้นตลอดเวลา หลายธุรกิจจึง **ติดกับดักเดิมๆ** เช่น พึ่งพารายได้จากทางเดียว ไม่รู้จะปรับโมเดลธุรกิจอย่างไร หรือไม่เห็นทางออกเมื่อเจอการเปลี่ยนแปลง

นี่คือ Pain Point ของผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่ มีความพยายาม มีพลังในการทำงาน แต่ขาด **“เครื่องมือ”** ที่จะทำให้ธุรกิจยืนอยู่ได้อย่างมั่นคงและเติบโตได้ต่อเนื่อง

หนังสือ **Think Different Grow Faster 85 แบบจำลองธุรกิจ พลิกเกมรวย** เล่มนี้ จึงถูกเขียนขึ้นมาเป็น Solution โดยไม่ใช่เพียงการเล่าแนวคิดเชิงทฤษฎี แต่คือการรวบรวม โมเดลธุรกิจที่ใช้ได้จริงทั่วโลก กว่า 85 รูปแบบ พร้อมกรณีศึกษาที่พิสูจน์แล้วว่าช่วยสร้างความแตกต่าง สร้างรายได้ใหม่ และทำให้หลายบริษัทก้าวขึ้นเป็นผู้นำในอุตสาหกรรม ไม่ว่าคุณจะเป็น SME สตาร์ทอัพ หรือกิจการครอบครัว คุณจะ สามารถหยิบโมเดลเหล่านี้มาปรับใช้ได้ทันที

และนี่ไม่ใช่จุดสิ้นสุด แต่เป็น Next Plan ที่เราอยากชวนทุกคน
ก้าวไปด้วยกัน หนังสือเล่มนี้คือ “คู่มือเริ่มต้น” เพื่อเปิดประตูสู่
ความคิดใหม่ๆ แต่การเดินทางที่แท้จริงคือการเลือกโมเดลที่ใช้
ทดลอง ปรับปรุง และต่อยอดให้เหมาะกับธุรกิจของคุณ โลกธุรกิจ
กำลังหมุนเร็วขึ้นทุกวัน และผู้ที่ “ลงมือปรับตัวก่อน” คือผู้ที่อยู่
รอดและเติบโตอย่างแท้จริง

ขอให้หนังสือเล่มนี้เป็นแรงบันดาลใจและเป็น **เพื่อนคู่คิด** ให้
กับผู้ประกอบการไทยทุกคน ที่พร้อมจะคิดต่าง และสร้างความ
สำเร็จใหม่ในยุคแห่งการเปลี่ยนแปลงนี้ค่ะ

บ.ก.ปึก กานดารินทร์ โชตินิวัฒน์ชัย
บรรณาธิการ



คำแนะนำผู้เขียน

ในยุคที่ธุรกิจและเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว การปรับตัวและการสร้างนวัตกรรมทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้องค์กรสามารถคงความสามารถในการแข่งขันและเติบโตได้อย่างยั่งยืน หนังสือเล่มนี้จึงได้รวบรวม **85 แบบจำลองธุรกิจ** ซึ่งนับเป็นนวัตกรรมที่ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าสามารถเปลี่ยนแปลงวิธีการดำเนินธุรกิจและผลักดันให้เกิดความสำเร็จในอุตสาหกรรมต่างๆ ตั้งแต่ รูปแบบการขายเสริม การตลาดแบบเพียร์ทูเพียร์ (Peer-to-Peer) ไปจนถึงการสมัครสมาชิก และการแบ่งปันรายได้

แต่ละรูปแบบธุรกิจที่นำเสนอในหนังสือนี้ ไม่เพียงแต่เป็นแนวคิดที่สำคัญ แต่ยังเป็นเครื่องมือที่ธุรกิจทุกขนาดสามารถนำไปใช้เพื่อสร้างความเปลี่ยนแปลง ตั้งแต่องค์กรขนาดใหญ่ระดับมหาชน ไปจนถึงธุรกิจขนาดเล็กและสตาร์ทอัพ การทำความเข้าใจและปรับใช้แบบจำลองเหล่านี้จะช่วยให้คุณสร้างนวัตกรรมที่แตกต่างและสอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้อย่างแท้จริง

หนังสือเล่มนี้จึงเป็นเสมือนเข็มทิศในการนำทางผู้ประกอบการ
นักวางแผนธุรกิจ และนักนวัตกรรม ในการสร้างสรรค์แนวคิดใหม่ๆ
ที่ไม่เพียงตอบโจทย์ปัจจุบัน แต่ยังขับเคลื่อนอนาคตของธุรกิจให้ก้าว
ไกลไปพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงในโลกที่ซับซ้อนและไร้ขีดจำกัด

ดร.ธิดาวัลย์ อ่ำแจ้ง

CEO, Mastec

Co-Founder, The Industrial Thinker

รัชชานนท์ วณิชสมบัติ

Learning Design Consultant

CEO, GAMESFLEXX

และคณะผู้เขียน LEAN Series

ภัทราภรณ์ แสงสุริยวงษ์

CMO, บริษัท ภัทรจิต อีเลคทริก จำกัด



ดร.วศ.สิริพงศ์ จีงถาวรณ

ACPE, CAP, CSCP, EPPM, QBAC+

บรรณาธิการ หนังสือชุดลิ้น

FB: Eng.Siripong Jungthawan

สารบัญ

ส่วนที่ 1 แบบจำลองธุรกิจ

แบบจำลองธุรกิจ (Business Model) คืออะไร	21
ขั้นตอนการสร้างผืนผ้าใบแบบต่างๆ ของธุรกิจตนเอง	33
องค์กรเอาผืนผ้าใบแบบจำลองธุรกิจไปใช้ จนประสบความสำเร็จ	39

ส่วนที่ 2 แบบจำลองธุรกิจนวัตกรรม

ตารางสุ่ม 85 แบบจำลองธุรกิจนวัตกรรม	43
10 กลุ่มนวัตกรรม 85 แบบจำลองธุรกิจนวัตกรรม	51

กลุ่มที่ 1 : ธุรกิจดิจิทัลและแพลตฟอร์ม	
(Digital & Platform Business)	57
กลุ่มที่ 2 : การขายสินค้าและบริการ (Sales & Revenue)	73
กลุ่มที่ 3 : นวัตกรรมและการสร้างคุณค่าใหม่	
(Innovation & Value Creation)	93
กลุ่มที่ 4 : การเงิน การกำหนดราคา และการชำระเงิน	
(Finance, Pricing & Payment)	113
กลุ่มที่ 5 : การตลาดและการบริหารจัดการลูกค้า	
(Marketing & Customer Management)	127
กลุ่มที่ 6 : ที่ปรึกษา บริการและผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน	
(Consulting & Specialized Service)	149
กลุ่มที่ 7 : การจัดการสินทรัพย์และทรัพยากร	
(Asset & Resource Management)	163
กลุ่มที่ 8 : ธุรกิจที่เน้นความยั่งยืนและสังคม	
(Sustainability & Social Impact Models)	183
กลุ่มที่ 9 : ธุรกิจแบบแฟรนไชส์และเครือข่าย	
(Franchising & Networking)	201

กลุ่มที่ 10 : การใช้ข้อมูล ธุรกิจอัจฉริยะ และเทคโนโลยีขั้นสูง (Data & Advanced Tech)	217
บทสรุปจากผู้เขียน	240
เอกสารอ้างอิง	242
ประวัติผู้เขียน	244
ผลงานหนังสือ LEAN Series ระดับ Best Seller	252

ส่วนที่

1

แบบจำลองธุรกิจ



แบบจำลองธุรกิจ (Business Model)

คืออะไร

แบบจำลองธุรกิจ เป็นกรอบหรือแนวคิดในการทำธุรกิจ ให้เห็นและเข้าใจว่าธุรกิจทำอย่างไร อาจจะผ่านเครื่องมือต่างๆ เช่น กรอบคิด ภาพ หรือแผนภูมิต่างๆ เพื่อสื่อสารความคิดของธุรกิจของตัวเอง และลดความซับซ้อนของแผนธุรกิจเดิม

การสื่อสารแบบจำลองธุรกิจมีวิธีการหลายๆ วิธี เพื่อให้ผู้อื่นได้เข้าใจแบบจำลองธุรกิจต่างๆ จนสามารถใช้ในการวางแผนและดำเนินธุรกิจได้ ดังนี้

1

ผืนผ้าใบแบบจำลองธุรกิจ

(Business Model Canvas: BMC)

ถูกพัฒนาขึ้นโดย Dr.Alexander Osterwalder ได้เขียนหนังสือขายดีระดับโลกชื่อ Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers ในปี 2553 หรือกว่า 15 ปีแล้ว โดยอธิบายถึงความเชื่อมโยงในธุรกิจผ่านบล็อกทั้ง 9 ได้แก่

1.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer Segments: CS)

กลุ่มลูกค้าที่เราต้องการแก้ไขปัญหาให้เขา และธุรกิจต้องการนำเสนอคุณค่าหรือผลิตภัณฑ์/บริการไปให้ เช่น ตลาดมวลชน (Mass Market), ตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) หรือกลุ่มลูกค้าต่างๆ ที่มีความต้องการเฉพาะเจาะจง

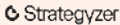
1.2 พันธมิตรหลัก (Key Partnerships: KP)

ความร่วมมือกับองค์กรหรือบุคคลภายนอกที่ช่วยเสริมการดำเนินธุรกิจ เช่น ผู้จัดหาวัสดุ โรงงานรับจ้างผลิตสินค้า ผู้ให้บริการขนส่ง ซึ่งจะเป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ มาทำกิจกรรมต่างๆ แทนเรา

1.3 คุณค่าที่นำเสนอ (Value Propositions: VP)

คุณค่าหลักที่ธุรกิจนำเสนอให้กับลูกค้า เช่น สินค้าหรือบริการที่ช่วยแก้ปัญหา หรือตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น ความสะดวก ความรวดเร็ว นวัตกรรม หรือราคาที่เหมาะสม

The Business Model Canvas					Designed for :	Designed by :	Date :	Version :
Key Partnerships 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 				
	Key Resources 		Channels 					
Cost Structure 			Revenue Streams 					

 Turn ideas into revenue with Strategyzer's innovation programs
 Copyright © Strategyzer AG
 The makers of Business Model Generation and Strategyzer
 Strategyzer is a registered trademark of Strategyzer AG. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or by any information storage or retrieval system, without prior written permission from Strategyzer AG.
 Strategyzer
 innovationcanvas.com

ผืนผ้าใบแบบจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas)

ที่มา : The Business Model Canvas

www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas

1.4 ทรัพยากรหลัก (Key Resources: KR)

ทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจ เช่น บุคลากร เทคโนโลยี วัตถุดิบ สิทธิบัตร หรือเงินทุน

1.5 กิจกรรมหลัก (Key Activities: KA)

กิจกรรมที่ธุรกิจต้องทำเพื่อสร้างและส่งมอบคุณค่า เช่น การออกแบบ การวิจัยและพัฒนา การผลิต การตลาด การบริหารจัดการ ลูกค้า หรือการบริการหลังการขาย

1.6 ช่องทางการกระจายสินค้า (Channels: CH)

ช่องทางการติดต่อกับลูกค้าและการกระจายสินค้าเพื่อให้เข้าถึงลูกค้า รวมไปถึงการสื่อสารระหว่างลูกค้าและองค์กร

1.7 ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships: CR)

รูปแบบของความสัมพันธ์ที่ธุรกิจสร้างขึ้นกับกลุ่มลูกค้า เช่น การบริการส่วนตัว (Personal Assistance), การบริการด้วยระบบอัตโนมัติ (Automated Services), หรือการสร้างชุมชนของลูกค้า (Communities)

1.8 กระแสรายได้ (Revenue Streams: RS)

วิธีการที่ธุรกิจสร้างรายได้จากกลุ่มลูกค้า เช่น การขายสินค้า การเก็บค่าบริการ การสมัครสมาชิก หรือค่าธรรมเนียมการใช้งาน

1.9 โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure: CS)

ต้นทุนหลักในการดำเนินธุรกิจ เช่น ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ การผลิต ค่าแรง ค่าการตลาด หรือค่าใช้จ่ายด้านเทคโนโลยี เป็นต้น

2

ผืนผ้าใบแบบลิน (Lean Canvas: LC)

เป็นการปรับปรุงจาก Business Model Canvas โดย Ash Maurya เน้นที่สตาร์ทอัพและการสร้างธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง มีองค์ประกอบ 9 ช่อง ในการเขียนแบบจำลองธุรกิจที่แตกต่างกันตามธุรกิจแต่ละอย่าง ได้แก่

2.1 กลุ่มลูกค้า (Customer Segments: CS)

กลุ่มลูกค้าที่เราจะเน้นก่อนสัก 3 ราย และจะมีกลุ่มลูกค้ากลุ่มแรก (Early Adopters: EA) ที่เราจะเริ่มต้นทดสอบไอเดียก่อน

2.2 ปัญหา (Problem: P)

ปัญหาหรือความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่เราสนใจจะแก้ไข และวิธีการแก้ไขปัญหาเดิม (Exitsting Alternatives: EA)

2.3 ข้อเสนอทางธุรกิจ (Unique Value Proposition: UVP)

สิ่งที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของเราเป็นเอกลักษณ์โดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่ง ทำไมข้อเสนอถึงเป็นทางเลือกที่ดีกว่า แนวคิดระดับสูง (High Level Concept: HLC) ประโยคสั้นๆ แต่สามารถทำให้ผู้ฟังเข้าใจแนวคิดธุรกิจได้ทันที