Top of Form

*Team or Company Name:* ชื่อกลุ่ม/บริษัท

Customer Model Canvas for Social Enterprise

Bottom of Form

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Customer Segments* กลุ่มลูกค้า* Who are the people who will buy your product / service? กลุ่มเป้าหมายที่จะซื้อ สินค้าและบริการ

(Age, living in a city/village, family status, sex, education etc. อายุ อาศัยในเมือง/ชุมชน สภานะครอบครัว เพศ การศึกษา และอื่นๆ)* Where does he/she get information from? ได้รับข้อมูลมาจากแหล่งใด
* On what basis do they make purchase decisions? ปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อ สินค้า
* Are they looking for comfort and convenience or escape from discomfort or want to solve a problem?

ต้องการความสะดวกสบาย หรือหลีกเลี่ยงความอึดอัด ไม่สะดวก หรือต้องการแก้ปัญหา * Who are they spending time with? ใช้เวลากับใคร
* What kind of people surround them? ลักษณะของคนรอบข้าง
* What lifestyle do they lead? ไลฟ์สไตล์ของลูกค้า
* What are the needs of your customers? ความต้องการของลูกค้า
 | *Product / Service & its Value Proposition* สินค้า/บริการ * What are the features of your product / service?

คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ สินค้า/บริการ* What is the core of your product / service? อะไรคือ ผลิตภัณฑ์และบริการหลัก
* Of what elements does your product / service consist of? ผลิตภัณฑ์/บริการมีองค์ ประกอบสำคัญอะไรบ้าง
* What do you offer, that is different from other products / services? มีข้อเสนออะไรที่แตกต่างใน ด้านสินค้าและบริการ
* Is your product / service innovative? ผลิตภัณฑ์เป็น นวัตกรรมหรือไม่
 | *Resources & Logistics* ทรัพยากรของบริษัท* What resources will you need? มีทรัพยากรอะไรบ้างที่จำเป็น
* Through which channels will your customers want to be reached? ช่องทางในการเข้าถึงลูกค้า
* Who will be your strategic logistic partners?

 พันธมิตรทางด้านยุทธศาสตร์ โลจิสติก* What will be your distribution channels? ช่องทางในการจัดจำหน่าย สินค้า
 | *Competitors* การแข่งขัน * Who are your direct competitors? คู่แข่งขันทางตรง
* Who are your indirect competitors? คู่แข่งทางอ้อม
* How your competitors fulfill customer needs? การตอบสนองความต้องการของลูกค้าจากคู่แข่งขัน
* What is your USP (unique selling proposition)? จุดขายผลิตภัณฑ์
 | *Marketing & Communication* การตลาดและการสื่อสาร * What will be your price ranges? ระดับราคาสินค้า
* How will you reach your customers with your story? เข้าถึงลูกค้าด้วยการเล่าเรื่อง อย่างไร
* What communication channels will you use? คุณจะใช้ช่องทางไหนในการ สื่อสาร
* How will you present your story? คุณจะนำเสนอสินค้าของคุณ อย่างไร
* What type of relationship does each customer segment expect? ความต้องการด้านลูกค้าสัมพันธ์
 |
| *Cost Structure* ต้นทุนของธุรกิจ* What are the major cost drivers? (People, production, distribution, design, materials, technology… etc.) อะไรเป็นต้นทุนหลักในการขับเคลื่อนธุรกิจ (พนักงาน การผลิต การออกแบบ วัสดุอุปกรณ์ เทคโนโลยี และอื่นๆ)
 | *Revenue Streams กระแสรายได้** For what value are your customers willing to pay? อะไรคือสิ่งที่คุ้มค่าเหมาะสมกับราคาที่ลูกค้ายินดีจะจ่าย
* What are the sources of revenue? แหล่งที่มาของรายได้
* What and how will the customers pay? ช่องทางในการชำระค่าสินค้า
* Will you offer a donor package? มีการเสนอการรับบริจาคร่วมด้วยไหม
 |

 Top of Form