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