

## Customer Model Canvas for Social Enterprise

## Bottom of Form

<p><i>Customer Segments</i> กลุ่มลูกค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Who are the people who will buy your product / service? กลุ่มเป้าหมายที่จะซื้อสินค้าและบริการ (Age, living in a city/village, family status, sex, education etc. อายุ อาศัยในเมือง/ชุมชน สถานะครอบครัว เพศ การศึกษา และอื่นๆ)</li> <li>Where does he/she get information from? ได้รับข้อมูลมาจากแหล่งใด</li> <li>On what basis do they make purchase decisions? ปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อสินค้า</li> <li>Are they looking for comfort and convenience or escape from discomfort</li> </ul>	<p><i>Product / Service &amp; its Value Proposition</i> สินค้า/บริการ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>What are the features of your product / service? คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ สินค้า/บริการ</li> <li>What is the core of your product / service? อะไรคือผลิตภัณฑ์และบริการหลัก</li> <li>Of what elements does your product / service consist of? ผลิตภัณฑ์/บริการมีองค์ประกอบสำคัญอะไรบ้าง</li> <li>What do you offer, that is different from other products / services? มีข้อเสนออะไรที่แตกต่างในด้านสินค้าและบริการ</li> </ul>	<p><i>Resources &amp; Logistics</i> ทรัพยากรของบริษัท</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>What resources will you need? มีทรัพยากรอะไรบ้างที่จำเป็น</li> <li>Through which channels will your customers want to be reached? ช่องทางในการเข้าถึงลูกค้า</li> <li>Who will be your strategic logistic partners? พันธมิตรทางด้านยุทธศาสตร์ โลจิสติก</li> <li>What will be your distribution channels? ช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้า</li> </ul>	<p><i>Competitors</i> การแข่งขัน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Who are your direct competitors? คู่แข่งขันทางตรง</li> <li>Who are your indirect competitors? คู่แข่งทางอ้อม</li> <li>How your competitors fulfill customer needs? การตอบสนองความต้องการของลูกค้าจากคู่แข่ง</li> <li>What is your USP (unique selling proposition)? จุดขายผลิตภัณฑ์</li> </ul>	<p><i>Marketing &amp; Communication</i> การตลาดและการสื่อสาร</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>What will be your price ranges? ระดับราคาสินค้า</li> <li>How will you reach your customers with your story? เข้าถึงลูกค้าด้วยการเล่าเรื่องอย่างไร</li> <li>What communication channels will you use? คุณจะใช้ช่องทางไหนในการสื่อสาร</li> <li>How will you present your story? คุณจะนำเสนอสินค้าของคุณอย่างไร</li> <li>What type of relationship does each customer segment expect? ความต้องการด้านลูกค้าสัมพันธ์</li> </ul>
---	--	--	--	---

<p>or want to solve a problem? ต้องการความสะดวกสบาย หรือหลีกเลี่ยงความอึดอัด ไม่สะดวก หรือต้องการแก้ปัญหา</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Who are they spending time with? ใช้เวลากับใคร</li> <li>What kind of people surround them? ลักษณะของคนรอบข้าง</li> <li>What lifestyle do they lead? ไลฟ์สไตล์ของลูกค้า</li> <li>What are the needs of your customers? ความต้องการของลูกค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Is your product / service innovative? ผลิตภัณฑ์เป็นนวัตกรรมหรือไม่</li> </ul>			
<p><i>Cost Structure</i> ต้นทุนของธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>What are the major cost drivers? (People, production, distribution, design, materials, technology... etc.) อะไรเป็นต้นทุนหลักในการขับเคลื่อนธุรกิจ (พนักงาน การผลิต การออกแบบ วัสดุอุปกรณ์ เทคโนโลยี และอื่นๆ)</li> </ul>		<p><i>Revenue Streams</i> กระแสรายได้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>For what value are your customers willing to pay? อะไรคือสิ่งที่คุ้มค่าเหมาะสมกับราคาที่ลูกค้ายินดีจะจ่าย</li> <li>What are the sources of revenue? แหล่งที่มาของรายได้</li> <li>What and how will the customers pay? ช่องทางการชำระค่าสินค้า</li> <li>Will you offer a donor package? มีการเสนอการรับบริจาคร่วมด้วยไหม</li> </ul>		

Top of Form