

“เขียนโมเดลธุรกิจ
พิชิตเงินล้าน
BUSINESS
MODEL CANVAS”

บรรณ ฤชงค์เจริญ



เสาร์ที่ 8 มิ.ย. 62
13.00 - 17.00 น.

>100
อาบูน้อยร้อยล้าน

MUSHROOM
SUPERCLASS
BUDGET KNOWLEDGE



Welcome! Message



Buhn Bhuchongcharoen



RIYA GROUP
THE CAPITAL WELLNESS OF ASIA



NUSAS IRI
LIVE BEYOND



โค้ชบรรณ ภูซงค์เจริญ CEO : Level up holding Co., Ltd.

- ประสบการณ์ 18 ปี ในวงการที่ปรึกษาการวางแผนระบบธุรกิจด้วย IT Solution, Banking & Finance, Telecommunication, Manufacturing & Logistic
- ประสบการณ์ 5 ปีวางกลยุทธ์การตลาด ด้วยเครื่องมือ Online Marketing + Social Media ให้กับธุรกิจยักษ์ใหญ่ในตลาดหลักทรัพย์ กระตุ้นยอดขาย และปรับธุรกิจเดิมๆ ให้เติบโตบนโลกออนไลน์(O2O) ด้วยเครื่องมือ Business Model Canvas
- ประสบการณ์ 3 ปีผู้เชี่ยวชาญการสร้างแบรนด์ในตลาด Social Media ของประเทศจีน และการเปิดตลาดจีน

ผู้เชี่ยวชาญด้าน

- การออกแบบแบรนด์สินค้า
- การเพิ่มยอดขายผ่านทาง Online
- Online Business Model
- China Marketing
- Cross Border mobile payment



SET

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
The Stock Exchange of Thailand



SET SOCIAL IMPACT





CHINA-ASEAN
COMMERCE SUMMIT 2016



Does ETA Card look like?









Features Slides

Context vs content



① **Energy**

② **Team**

③ **Creativity**



#CoachBuhn

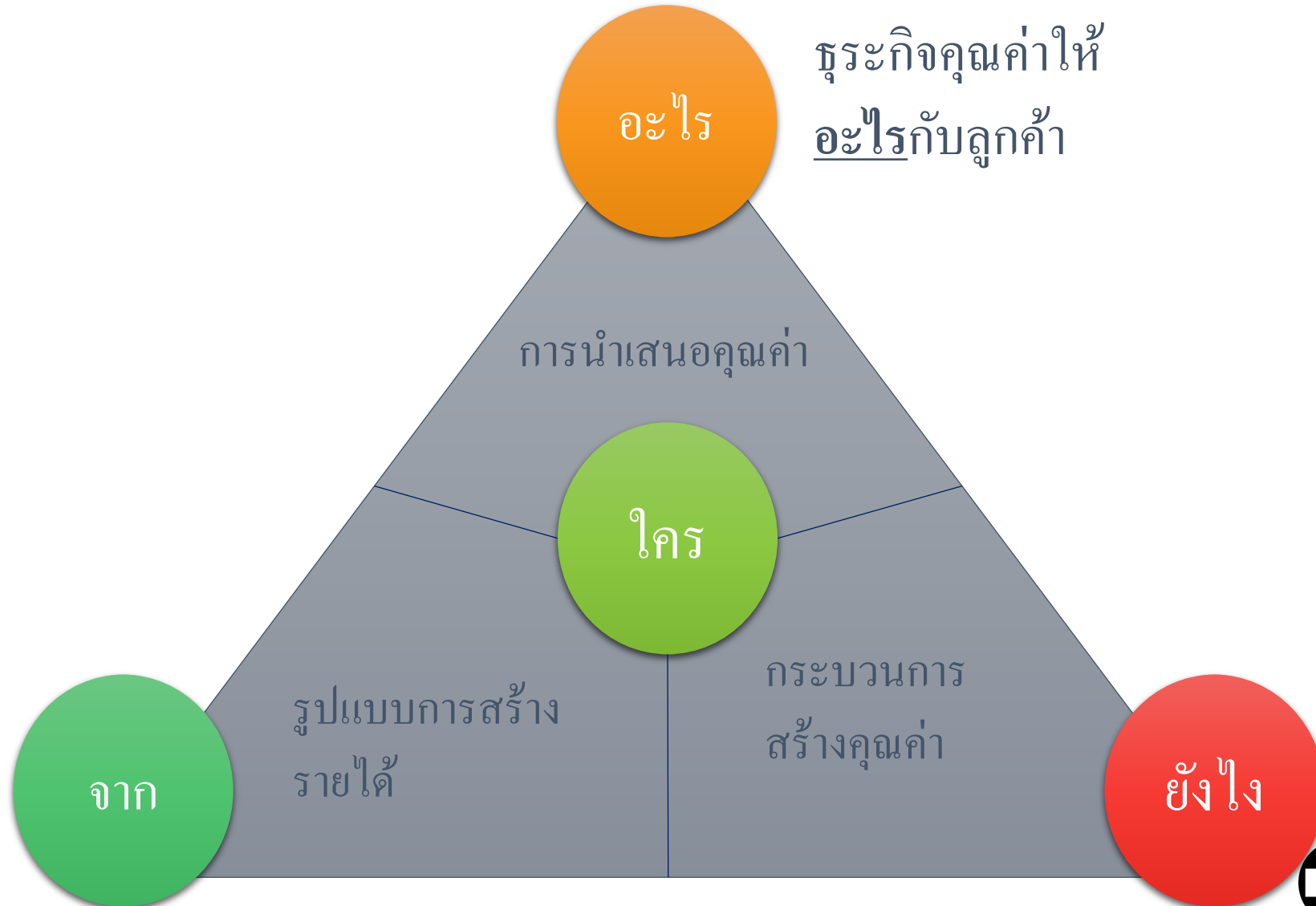


#CoachBuhn



LEVEL Up
China Marketing Expert

Definition of Business Model



ธุรกิจคุณค่าให้
อะไรกับลูกค้า

ธุรกิจต้องทำยังไร
ถึงจะส่งมอบคุณค่า
ได้

ธุรกิจทำเงินจาก
อะไร



#CoachBuhn

Definition of Business Model



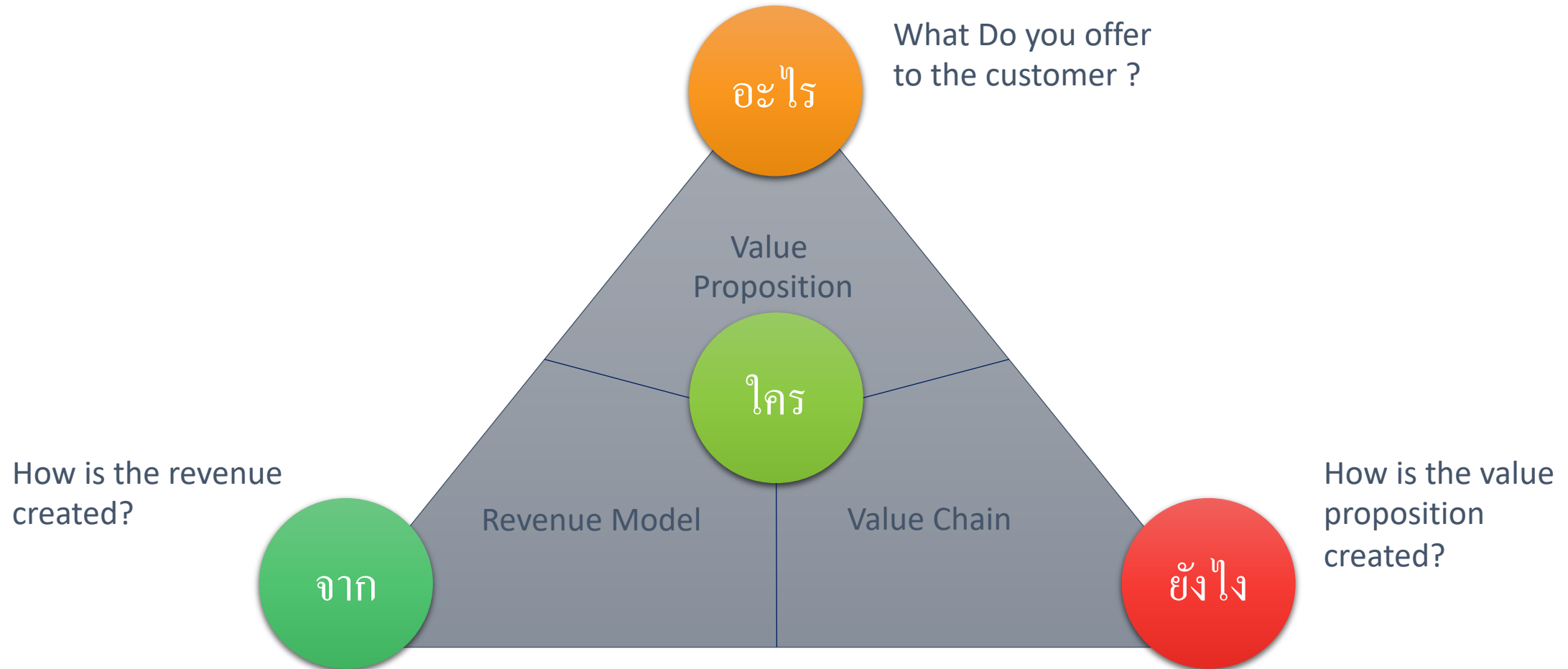
คือพิมพ์เขียวขององค์กร ที่อธิบายว่า
ธุรกิจสร้างและส่งมอบคุณค่าอย่างไร





#CoachBuhn

Each Group Pick **a** lucky draws



#CoachBuhn

Workshop Task#1 Innovation Game



How They made the difference



1

2

3

4

5



Definition of Business Model Innovation



A business model innovation introduces a **new logic of how a company creates and captures value by changing multiple dimensions** of a business model.



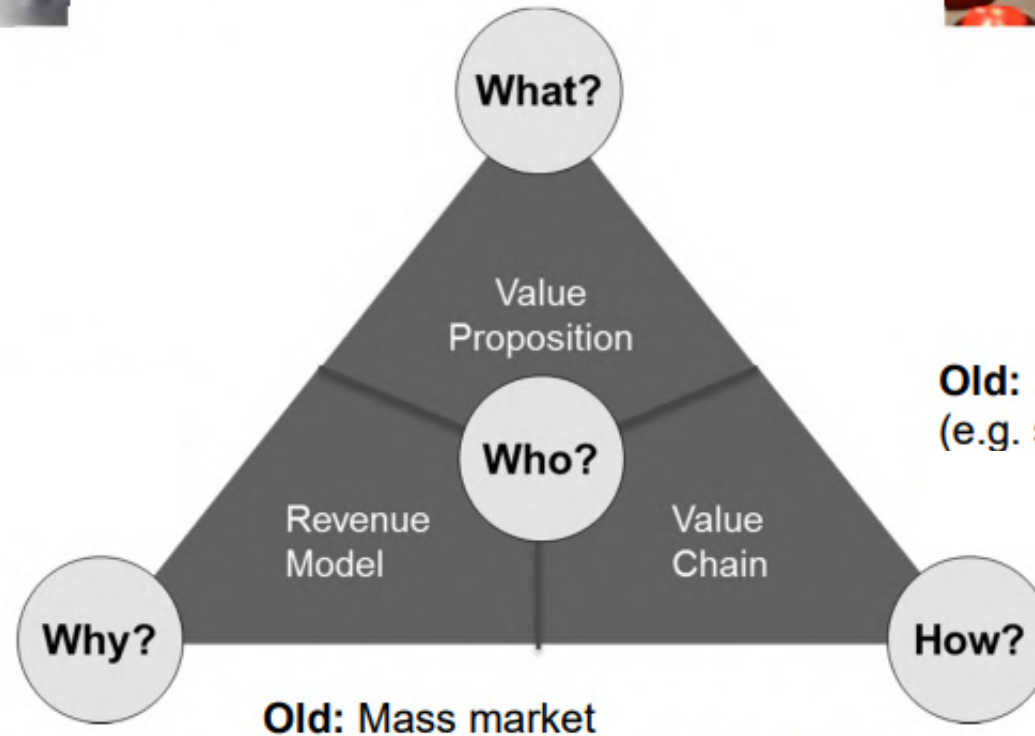
New dimension of Nespresso



Old: Coffee powder (commodity)



Old: Retail margin



Old: Retail shops
(e.g. supermarket)



#CoachBuhn

How Dell made the difference

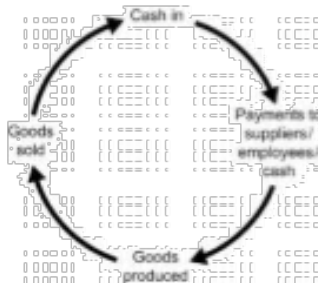
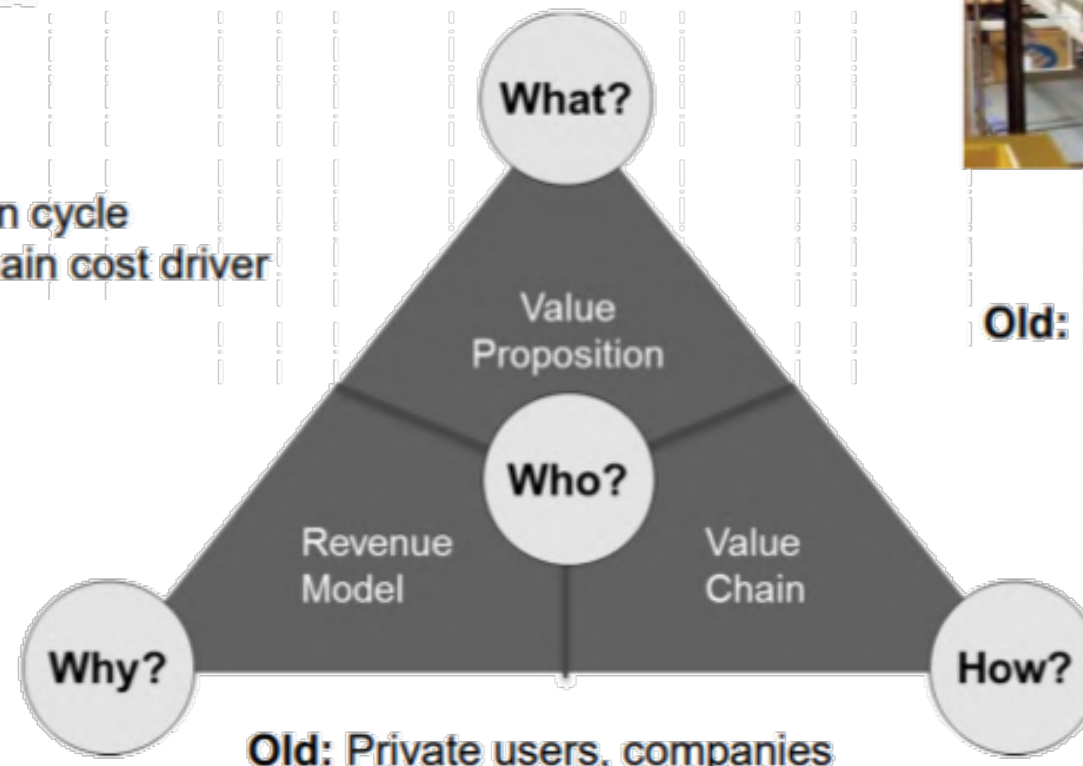


Old: Pre-configured computer

Old: Retail margin
High inventory costs
Positive cash conversion cycle
Component prices as main cost driver



Old: Built-to-stock/



#CoachBuhn



โหลดแอป “พริ้นต์ด่วน”
Double A
fastprint

Double A **fastprint**

กดจองฟรี! 100 บาท
หมดเวลา 28 ก.พ. 2561
1759 no 3

Double A
FAST PRINT

พริ้นต์ด่วน Fast Print คิว 1759 no 3

Par
Learn, Share

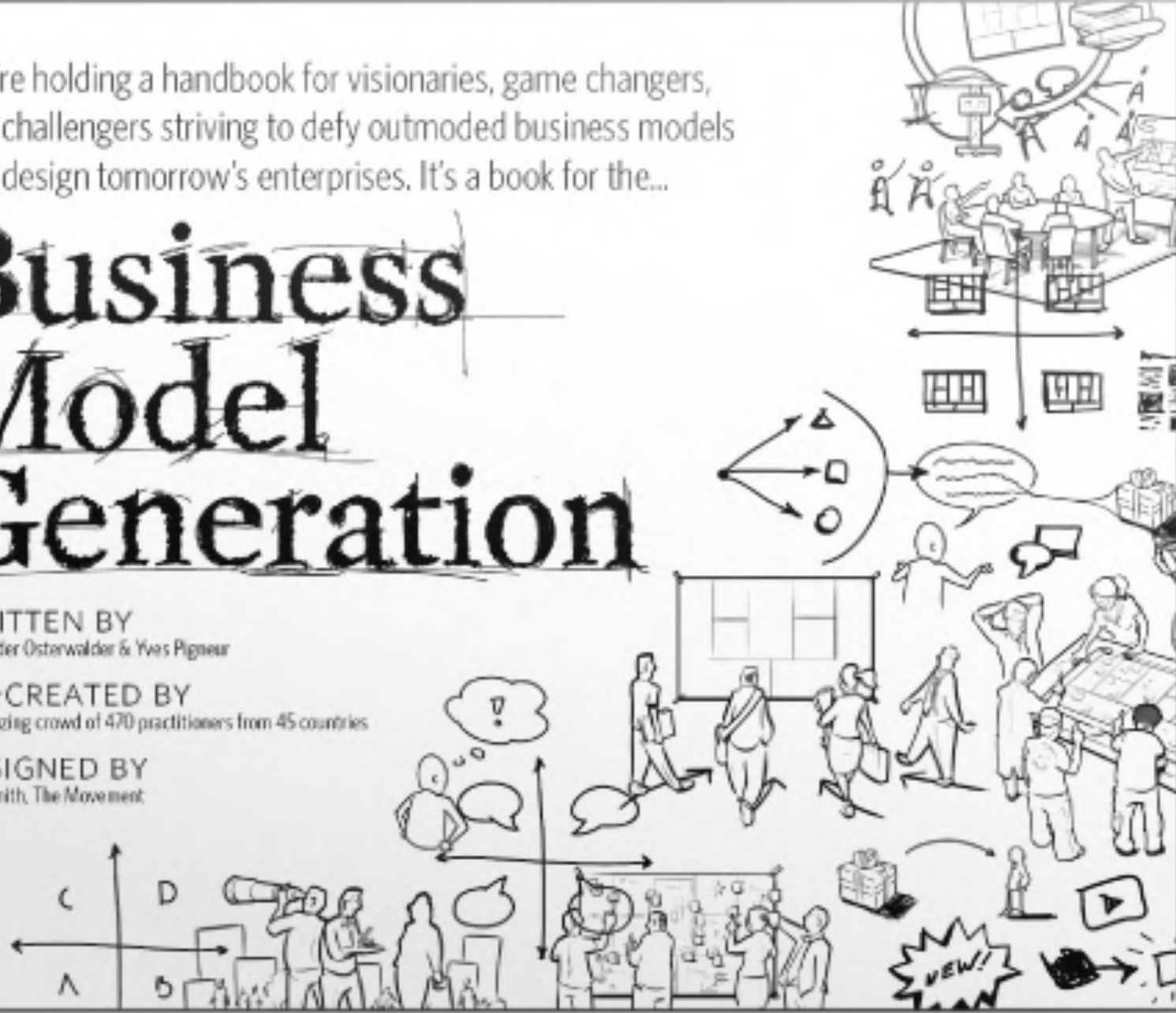
You're holding a handbook for visionaries, game changers,
and challengers striving to defy outmoded business models
and design tomorrow's enterprises. It's a book for the...

Business Model Generation

WRITTEN BY
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

CO-CREATED BY
An amazing crowd of 470 practitioners from 45 countries

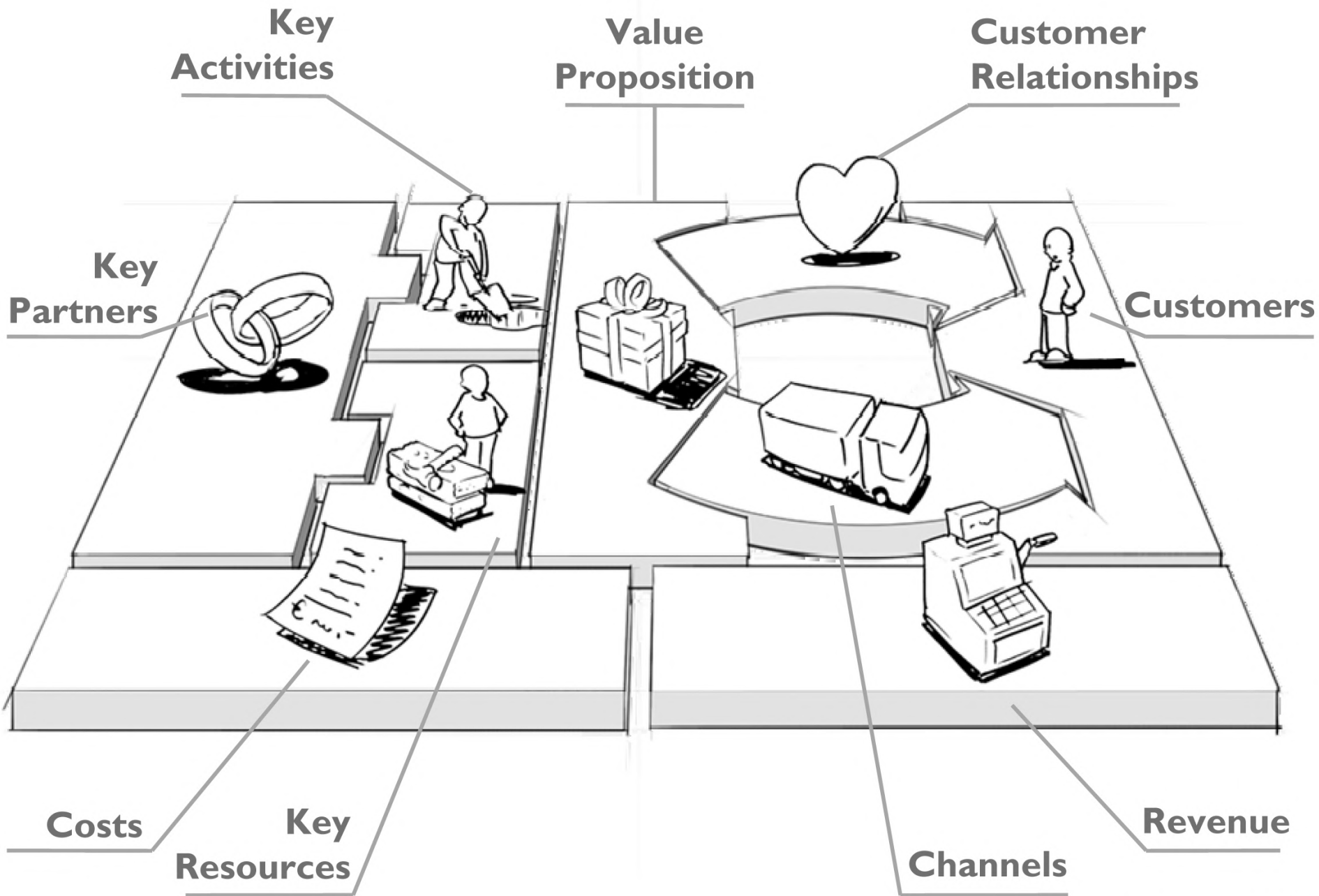
DESIGNED BY
Alan Smith, The Movement

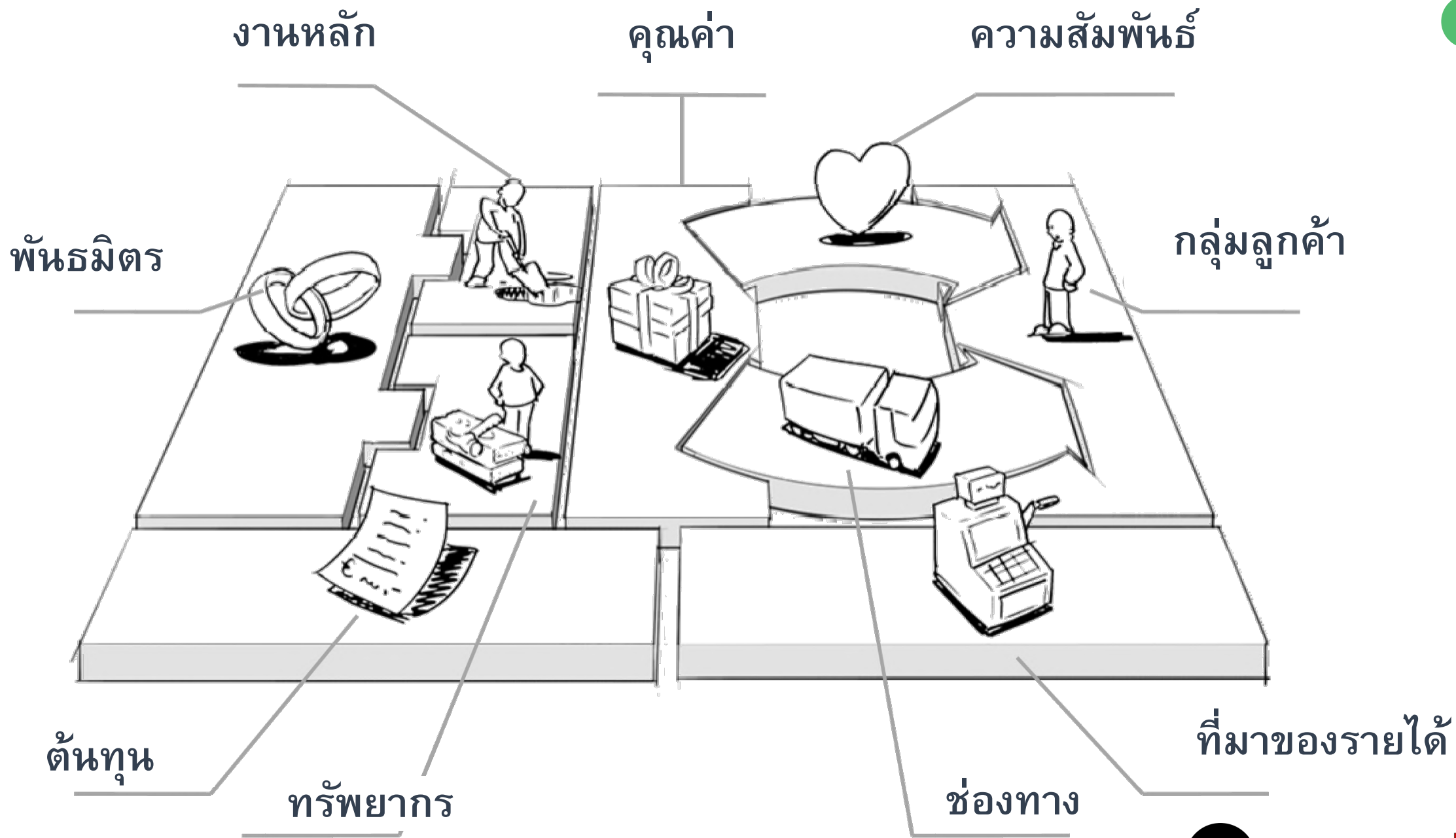


#CoachBuhn



LEVEL Up
China Marketing Expert





ให้ใคร
ช่วย?
[Key Partner]

●●จะทำอะไร?●●
[Key Activities]

●●ต้องมีอะไร?●●
[Key Resources]

จะให้
อะไร?
[Value
proposition]

●●ดึงดูด
ยังไง?●●
[Customer
Relationship]

●●เข้าถึง
ยังไง?●●
[Distribution
Channel]

อยากให้
ใคร?
[Customer
Segment]

ต้องใช้เงินส่วนไหน?
[Cost Structure]

ทำเงินจากอะไร?
[Revenue Stream]



Customer Segment

Value

การเชื่อมโยงระหว่าง Value
Proposition กับ
Customer Segment





You

- ละเลยการคุกคามจาก
- สภาพแวดล้อม
 - แรงขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจ
 - เทคโนโลยี

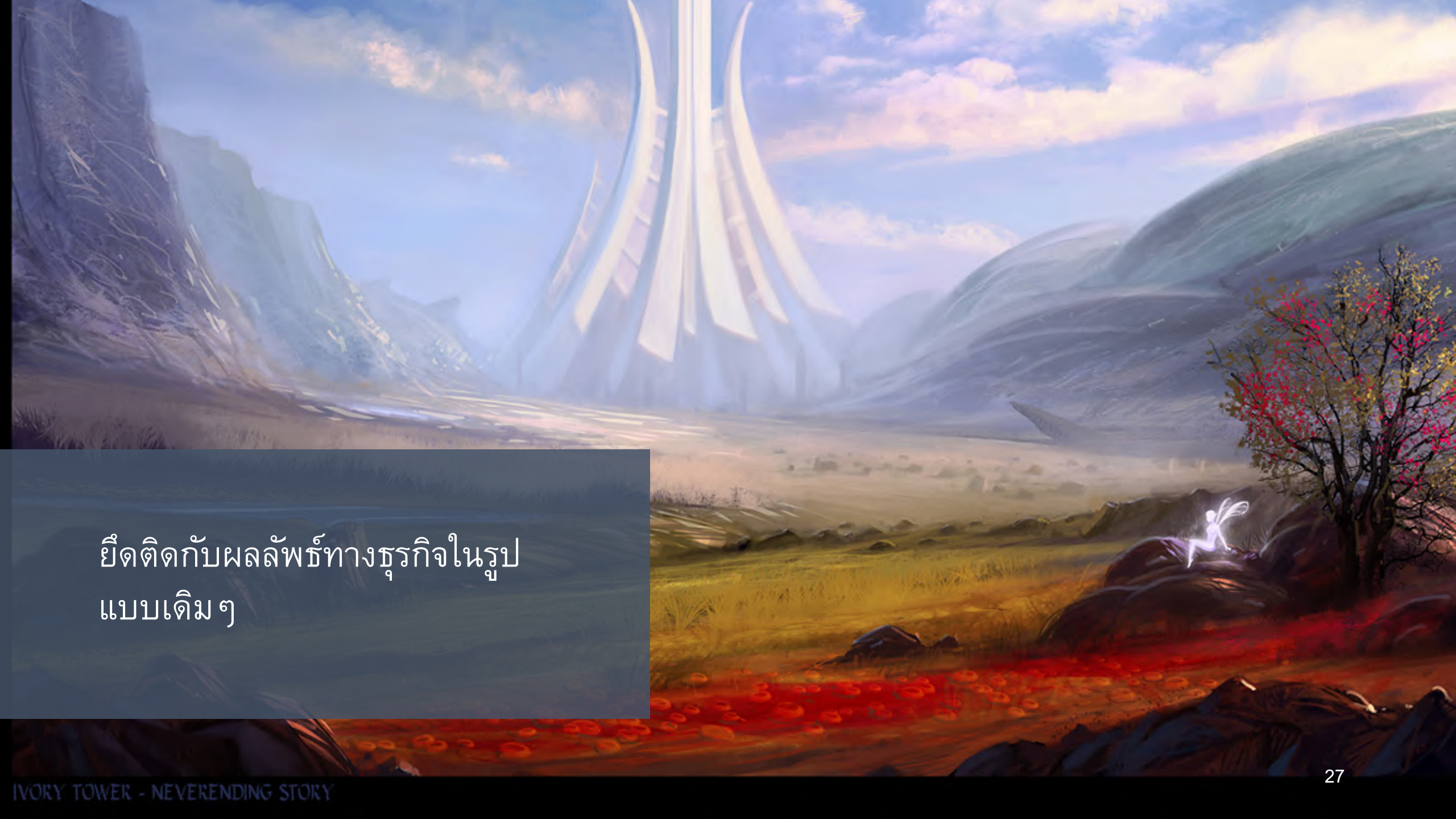
A man in a grey suit and blue tie is speaking to a group of people in a meeting. He is gesturing with his hands. The background is blurred, showing a modern office environment with large windows.

ขาดความเข้าใจการแยกแยะระหว่าง
การตลาด Vs. การขาย
ช่องทางสื่อสาร Vs. ช่องกระจายสินค้า

A close-up shot of Leonardo DiCaprio from the movie Inception. He is wearing a dark blue pinstripe suit, a white shirt, and a red tie with white polka dots. He is holding a US \$100 bill with both hands, looking directly at the camera with a slight, knowing smile. The background is a wood-paneled wall with a framed picture of a sailboat.

แผนธุรกิจไม่สอดคล้องกับ

- การเงิน
- กำไร
- ราคา
- การผลิต



ยึดติดกับผลลัพธ์ทางธุรกิจในรูปแบบเดิมๆ

ให้ใคร
ช่วย?
[Key Partner]

●●จะทำอะไร?●●
[Key Activities]

●●ต้องมีอะไร?●●
[Key Resources]

จะให้
อะไร?
[Value
proposition]

●●ดึงดูด
ยังงัย?●●
[Customer
Relationship]

●●เข้าถึง
ยังงัย?●●
[Distribution
Channel]

อยากให้
ใคร?
[Customer
Segment]

ต้องใช้เงินส่วนไหน?
[Cost Structure]

ทำเงินจากอะไร?
[Revenue Stream]



ให้ใคร
ช่วย?
[Key Partner]

●● จะทำอะไร? ●●
[Key Activities]

●● ต้องมีอะไร? ●●
[Key Resources]

จะให้
อะไร?
[Value
proposit

ดึงดูด
ยังงัย?
[Customer

อยากให้
ใคร?
[Customer
Segment]

เพื่อให้ตัดสินใจเลือกใช้ และยอมใช้ซ้ำ
มีทั้งเชิง + และ -

ยังงัย?
[Distribution
Channel]

ต้องใช้เงินส่วนไหน?
[Cost Structure]

ทำเงินจากอะไร?
[Revenue Stream]



ให้ใคร
ช่วย?
[Key Partner]

●●จะทำอะไร?●●
[Key Activities]

●●ต้องมีอะไร?●●
[Key Resources]

จะให้
อะไร?
[Value
proposition]

ดึงดูด
ยังไง?
[Customer
Relationship]

เข้าถึง
ยังไง?

อยากให้
ใคร?
[Customer
Segment]

ช่องทางในการส่งคุณค่า สินค้า บริการ หรือเพื่อเลือก
ไม่ใช่ช่องทางการสื่อสาร

ต้องใช้เงินส่วนไหน?
[Cost Structure]

ทำเงินจากอะไร?
[Revenue Stream]



ให้ใคร
ช่วย?
[Key Partner]

●● จะทำอะไร? ●●
[Key Activities]

●● ต้องมีอะไร? ●●
[Key Resources]

จะให้
อะไร?
[Value
proposition]

●● ดึงดูด
ยังไง? ●●
[Customer
Relationship]

●● เข้าถึง
ยังไง? ●●
[Distribution
Channel]

อยากให้
ใคร?
[Customer
Segment]

ต้องใช้เงินส่วนไหน?
[Cost Structure]

ทำเงินจาก
[Revenue Stream]

ขายในรูปแบบของสินค้า
หรือบริการ

ได้รายได้มาจากกลุ่มไหน



ให้ใคร
ช่วย?
[Key Partner]

จะทำอะไร?
[Key Activities]

ต้องมีอะไร?
[Key Resources]

ต้องใช้เงินส่วนไหน?
[Cost Structure]

ต้องทำยังไงเพื่อให้เกิดการ
ดึงดูดและเข้าถึงลูกค้า

การจัดการ/ ดูแล
ช่องทางการขายยังไง

ทำยังไงถึงจะเกินสินค้าหรือบริการขึ้นมา

ดึงดูด
ยังไง?
[Customer Relationship]

เข้าถึง
ยังไง?
[Distribution Channel]

อยากให้
ใคร?
[Customer Segment]

ทำเงินจากอะไร?
[Revenue Stream]



ให้ใคร
ช่วย?
[Key Partner]

จะทำอะไร?
[Key Activities]

ใช้อะไรบ้างเพื่อให้กิจกรรม
ดำเนินต่อไปได้หรือเกิดขึ้น
(ที่ไม่ใช่เงิน)

ต้องมีอะไร?
[Key Resources]

จะให้
อะไร?
[Value
proposition]

ดึงดูด
ยังไง?
[Customer
Relationship]

เข้าถึง
ยังไง?
[Distribution
Channel]

อยากให้
ใคร?
[Customer
Segment]

ต้องใช้เงินส่วนไหน?
[Cost Structure]

ทำเงินจากอะไร?
[Revenue Stream]



ไม่สามารถทำเองได้
หรือไม่ชำนาญพอ

ให้ใคร
ช่วย?

[Key Partner]

ทำอะไร?
[Key Activities]

ต้องมีอะไร?
[Key Resources]

ไม่ได้มีเองหรือต้องขอ
จากคนอื่น

สามารถหาทดแทนหรือ
เทียบเคียงจากรายอื่นได้
หรือไม่ได้ให้ข้อแตกต่าง
ทางการแข่งขัน

จะใช้เงินส่วนไหน?
[Cost Structure]

จะให้
อะไร?
[Value
proposition]

ดึงดูด
ยัง?
[Customer
Relationship]

เข้าถึง
ยัง?
[Distribution
Channel]

อยากให้
ใคร?
[Customer
Segment]

ทำเงินจากอะไร?
[Revenue Stream]



ให้ใคร
ช่วย?

[Key Partners]

●●จะทำอะไร?●●

[Key Activities]

จะให้
อะไร?

[Value proposition]

●●ดึงดูด
ยังไง?●●

[Customer Relationship]

อยากให้
ใคร?

[Customer Segment]

ค่าใช้จ่ายในการ
ดำเนินงาน
แปรผันและคงที่

●●ต้องมีอะไร?●●

[Key Resources]

●●เข้าถึง
ยังไง?●●

[Distribution Channel]

ใช้เพื่อลงทุนสร้างหรือ
เพื่อให้ได้มาก่อนและ
ระหว่างดำเนินธุรกิจ

●●

COG – Cost of Good Sold
ทางตรงและทางอ้อม

●●

เงินจากอะไร?

[Revenue Stream]

ต้องใช้เงิน

[Cost Structure]



กฎของการออกแบบ



RULE #1

ห้ามเขียนลงบนบอร์ด
Canvas โดยตรง



RULE #2

อย่ายึดติดกับเรื่องราว
และเหตุผลปรุงแต่ง



RULE #3

เริ่มจากช่องไหนก็ได้
แค่เริ่มลงมือ



RULE #4

ไม่ใช่หัวข้อย่อย



RULE #5

ไม่ต้องบรรยาย
เยอะ



too much info



too granular

RULE #6

เขียนด้วยลายมือตัว
บรรจง

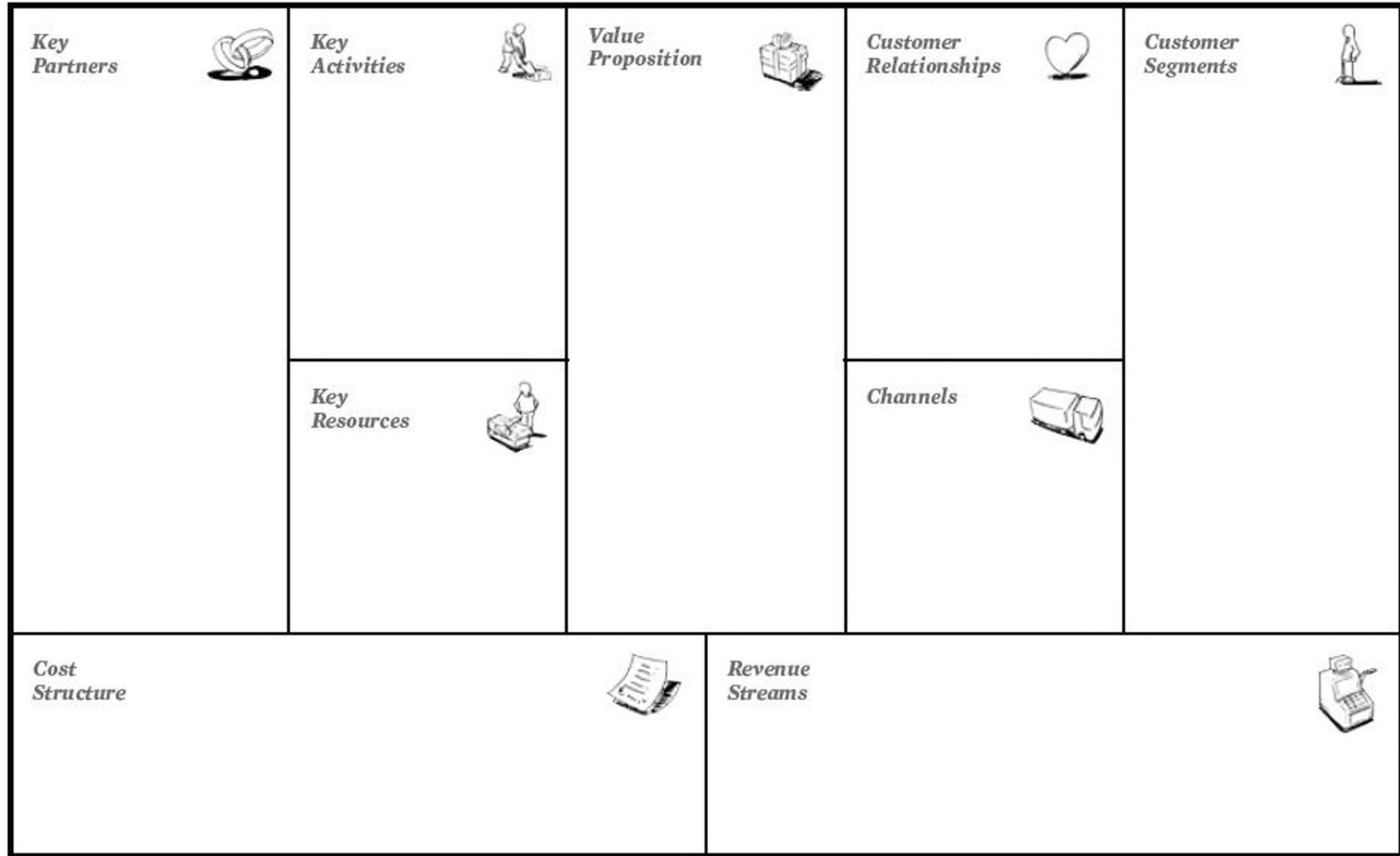




ตัวอย่างธุรกิจที่หอมหวาน

Starbucks idol from every SME





Workshop

Task#2 Reverts the success case

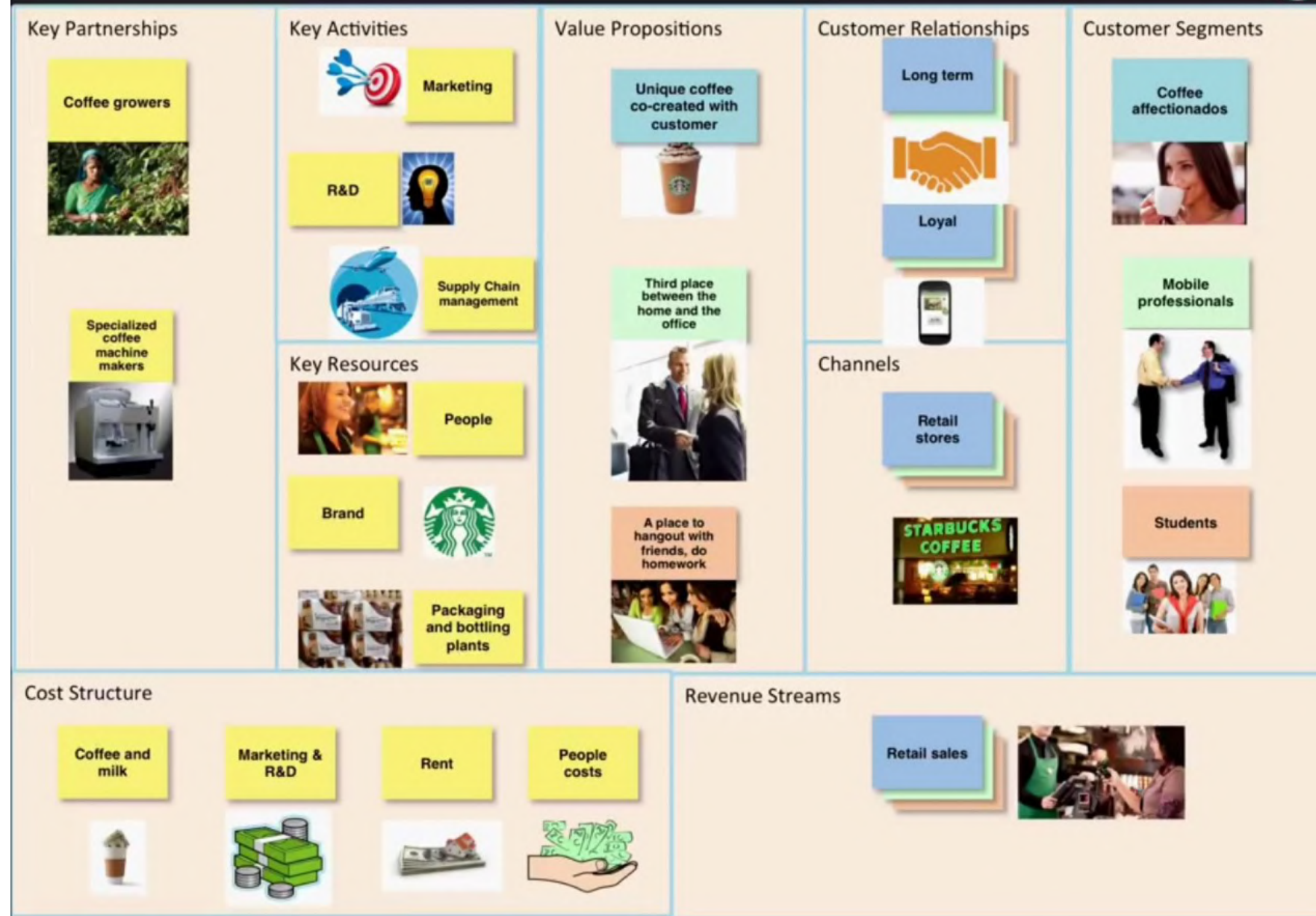


#CoachBuhn

Starbucks Business Model



39



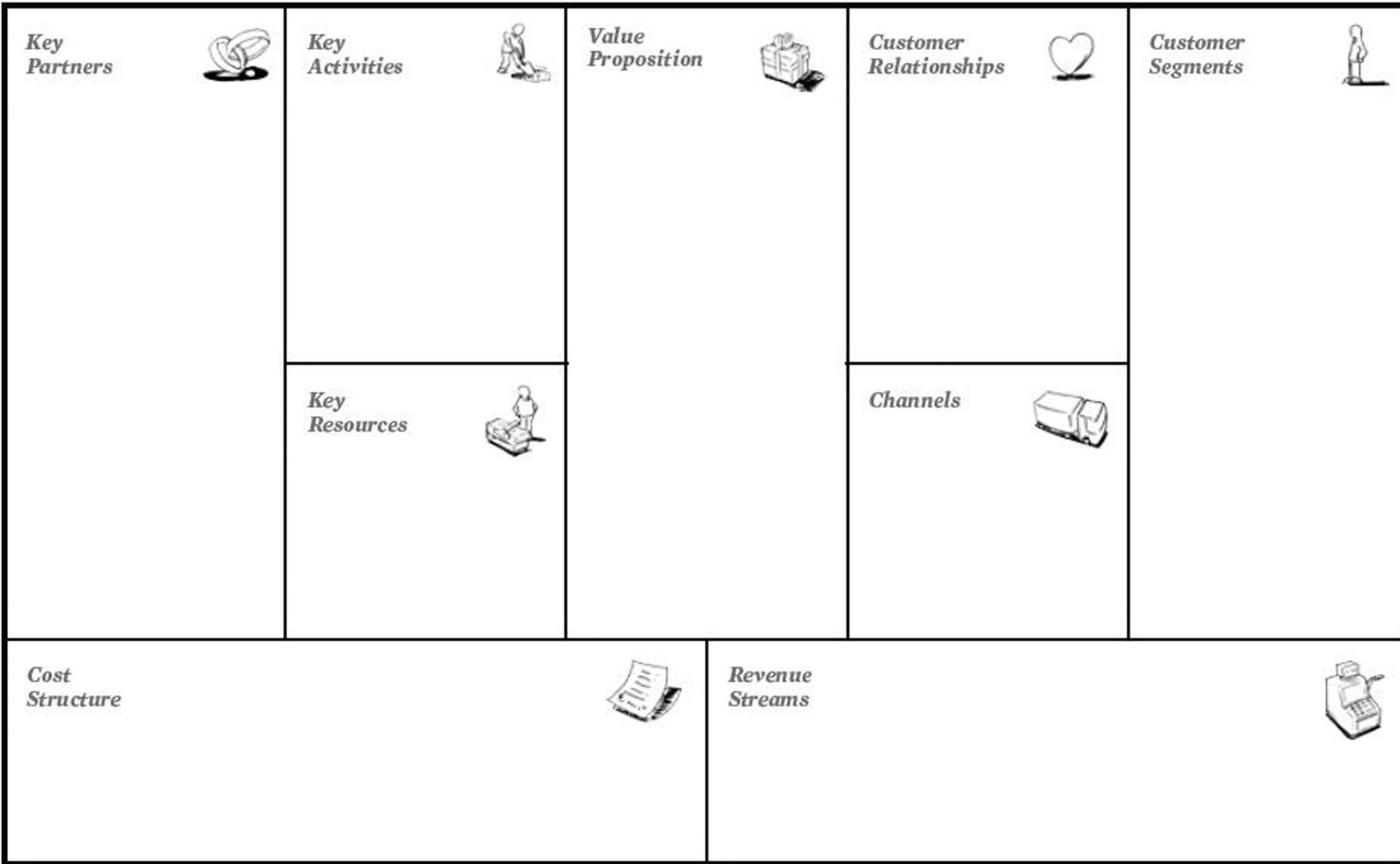
Workshop

Task#2 Honey Milking Cow Biz

●●●●●



#CoachBuhn



นำเสนอกลุ่มละ

2 นาที



NETFLIX



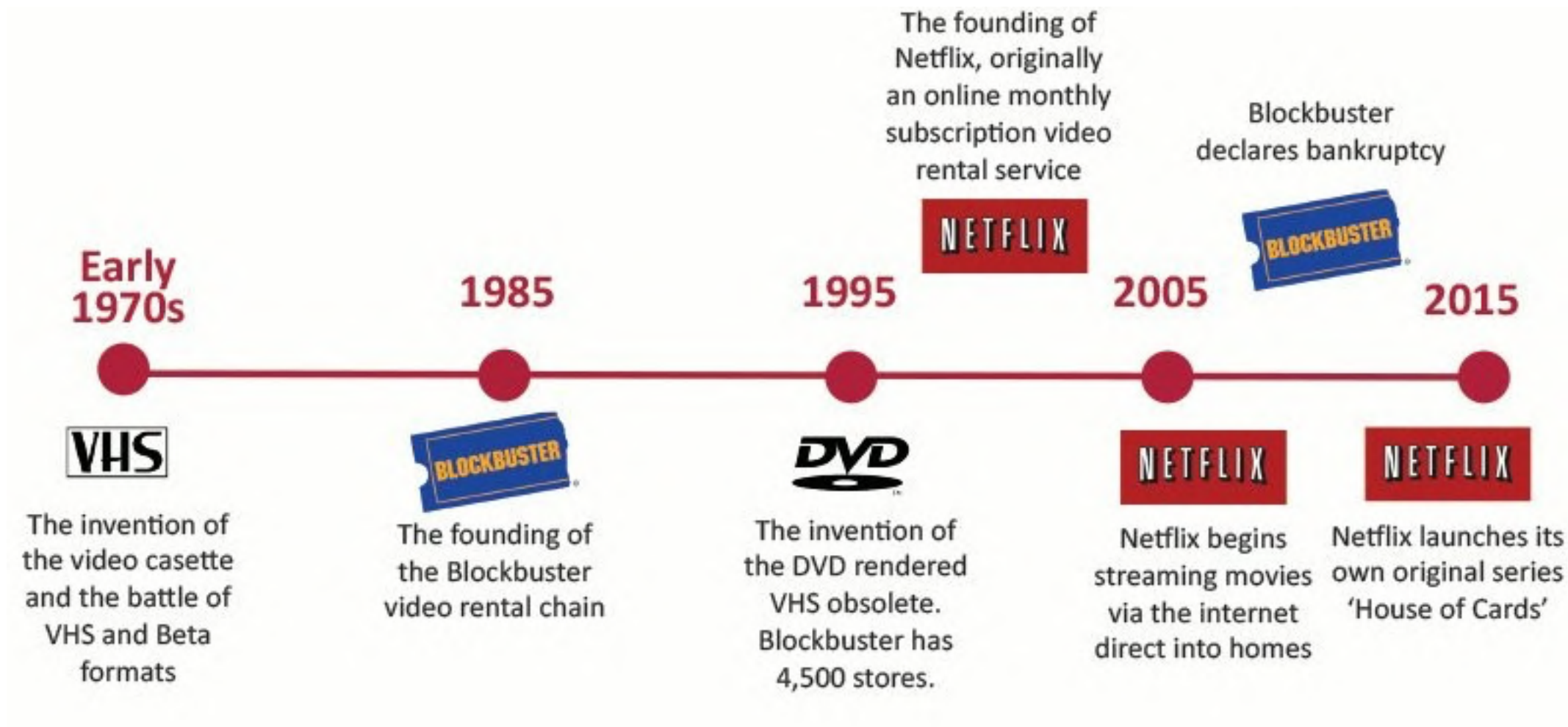
NETFLIX

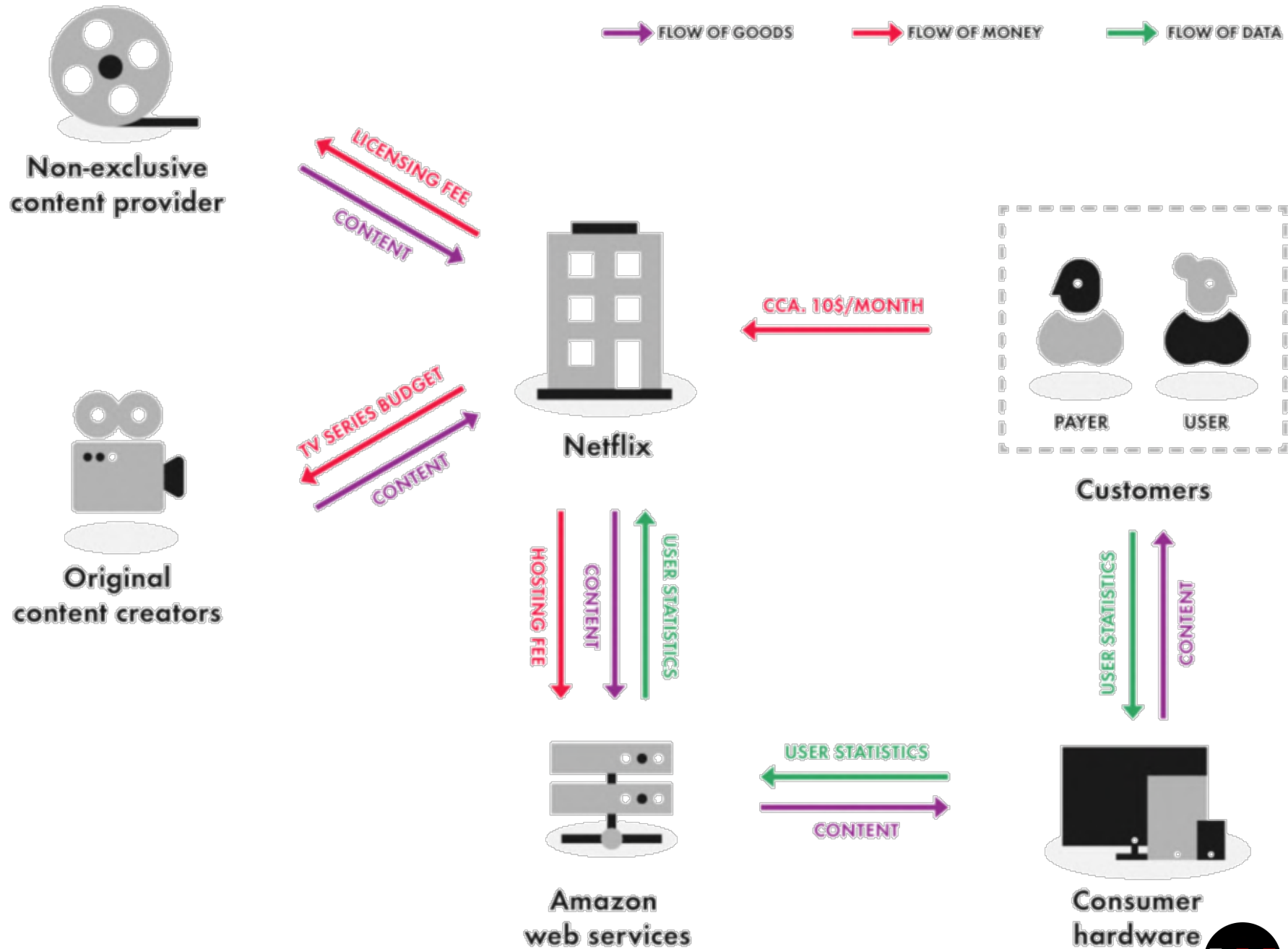
BUSINESS MODEL



Good Practice

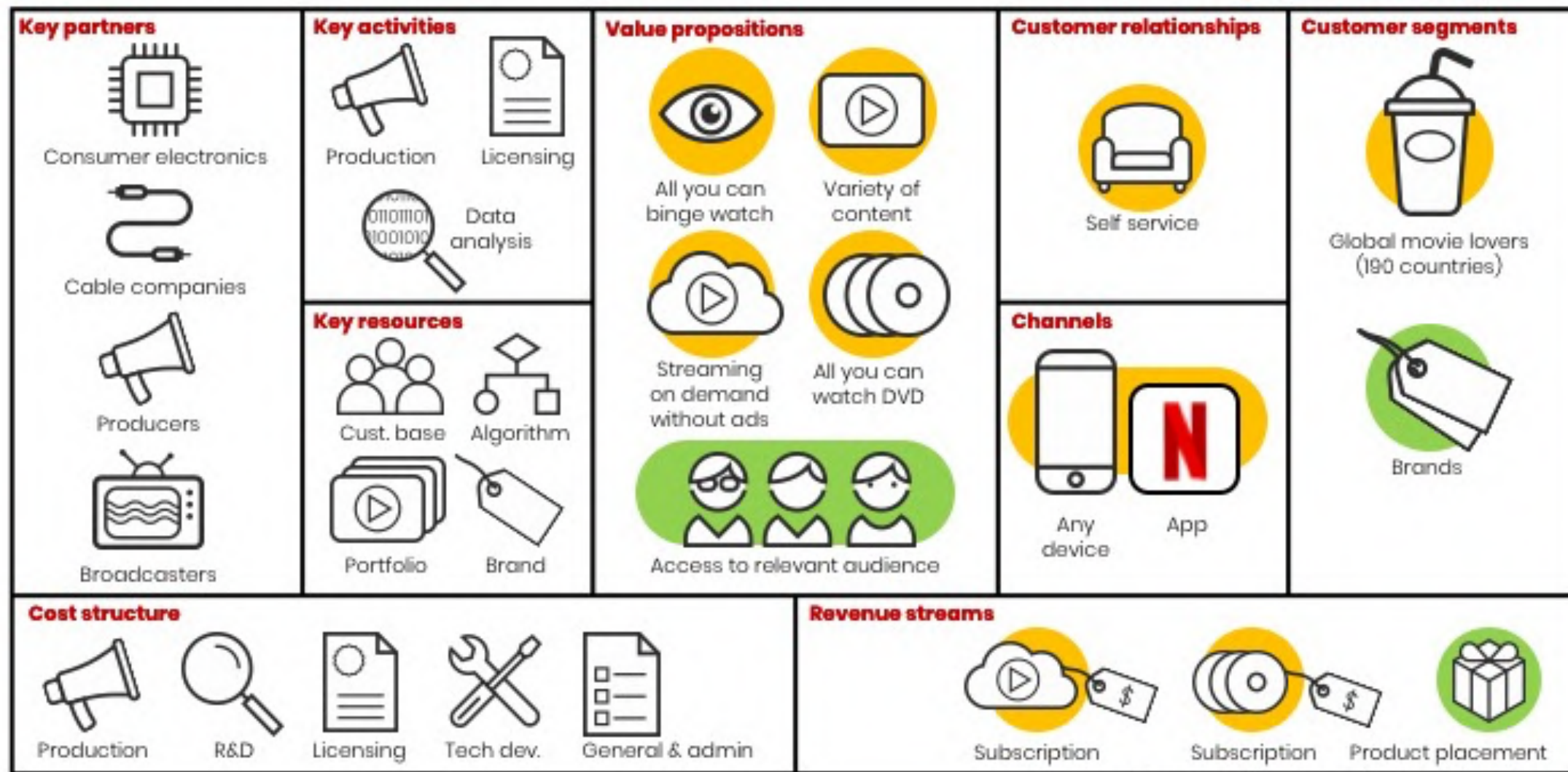
Netflix Ecosystem





BMI • Business model canvas

NETFLIX



Business Models Inc © www.businessmodelgeneration.com





Business model Pattern explain By COW model



DIRECT SALES MODEL



You have one cow

You sell the milk door to door

คุณมีวัว 1 ตัว
คุณขายนมวัว แบบตรงๆถึงมือลูกค้า



#CoachBuhn

FREEMIUM MODEL



You have one cow

People can have as much milk as they like for free.
You charge them for the cartons to hold their milk.

คุณมีวัว 1 ตัว
คนทั่วไปสามารถดื่มนมมากเท่าไรก็ได้ฟรีๆ
คุณคิดเงินจากการขายพาชนะที่ใช้สำหรับบรรจุนมให้กับคนที่มาเอาไป



SUBSCRIPTION MODEL



You have one cow

You offer customers one carton of milk for 3\$

You offer customers 20 cartons of milk a month for 40\$

คุณมีวัว 1 ตัว

คุณขายนมให้ลูกค้าขวดละ 3\$

คุณเสนอขายนมให้ลูกค้า 20 ขวดต่อเดือน เป็นในราคา 40\$



FRANCHISE MODEL



You have one cow

A Farm sell you a license to use their equipment to package the milk.

You branded the milk using farm name.



คุณมีวัว 1 ตัว

ฟาร์มซื้อตั้งขายลิขสิทธิ์ ในการใช้เครื่องมือและบรรจุภัณฑ์ ในการบรรจุนม
คุณใส่แบรนด์ให้นม โดยใช้ชื่อของฟาร์ม



#CoachBuhn

LOSS LEADER MODEL



You have one cow

People can buy the milk for 50 cents.

People can also buy high protein, lactose free, low fat yoghurt for \$50

คุณมีวัว 1 ตัว

คนสามารถซื้อนมได้ในราคาถูก 50 cents

คนสามารถซื้อนม buy high protein, lactose free, low fat yoghurt
ในราคา \$50



#CoachBuhn

ON DEMAND MODEL



You have one cow

You build an app for customers to order milk when they need it.

You charge for instant delivery



คุณมีวัว 1 ตัว
คุณสร้าง App ขึ้นมาเพื่อให้ลูกค้า สั่งนมมาทานเมื่อ รู้สึกอยากทาน
คุณคิดเงินจากค่าบริการการส่งแบบเร่งด่วน



#CoachBuhn

“BUFFET” MODEL



You have one cow

People can come to your house and have as much milk as they like for free.

You charge them for the time they're there.

คุณมีวัว 1 ตัว

ผู้คนสามารถเข้ามาที่บ้านคุณและดื่มนมได้ มากเท่าไรก็ได้ฟรี

คุณคิดเงินจากเวลาที่คนเข้ามาในบ้านคุณ



CROWSOURCING MODEL



You don't have one cow

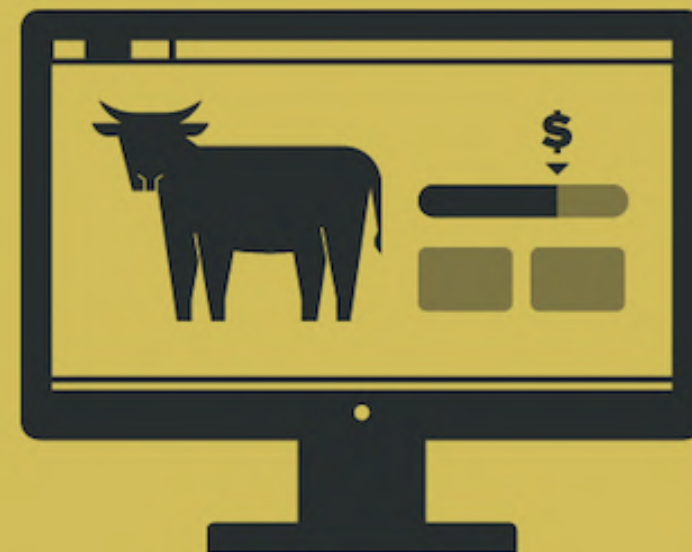
You ask people to donate money to buy one.

In exchange you promise the first 10 cartons of your organic lactose free for free.

คุณไม่มีวัว 1 ตัว

คุณขอบริจาคเงินจากคนอื่น เพื่อมาซื้อวัว 1 ตัว

เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยน 10 ลิ้งแรกของ นมออร์แกนิก , นม Lactose free
หรือ นมออร์แกนิกแบบเวย์ไขมันต่ำ ให้กับคนที่ยอมมาเป็นการตอบแทน



1

2

3

4

5

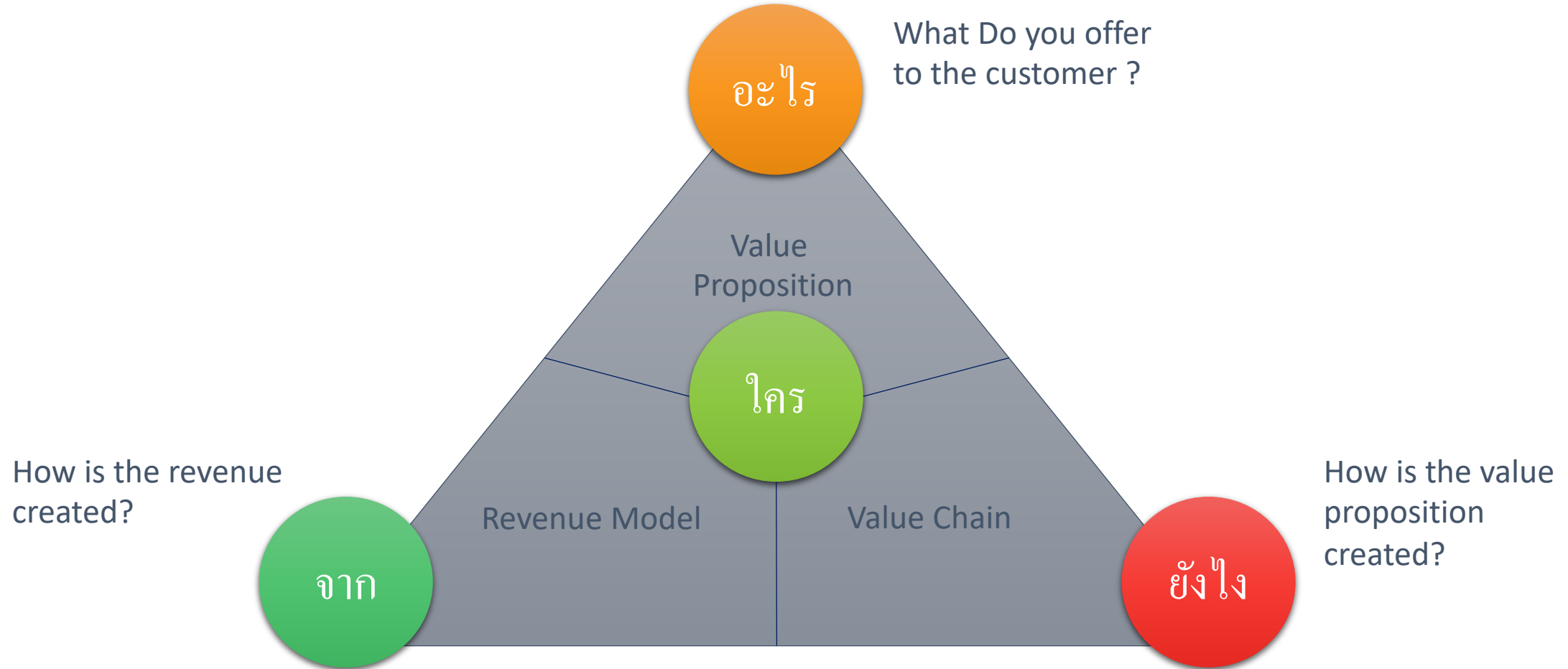
6

7

8



Each Group Pick **a** lucky draws



#CoachBuhn

Task#10

Workshop

แปลงร่างร้านกาแฟ



LEVEL Up
China Marketing Expert



1

2

3

4

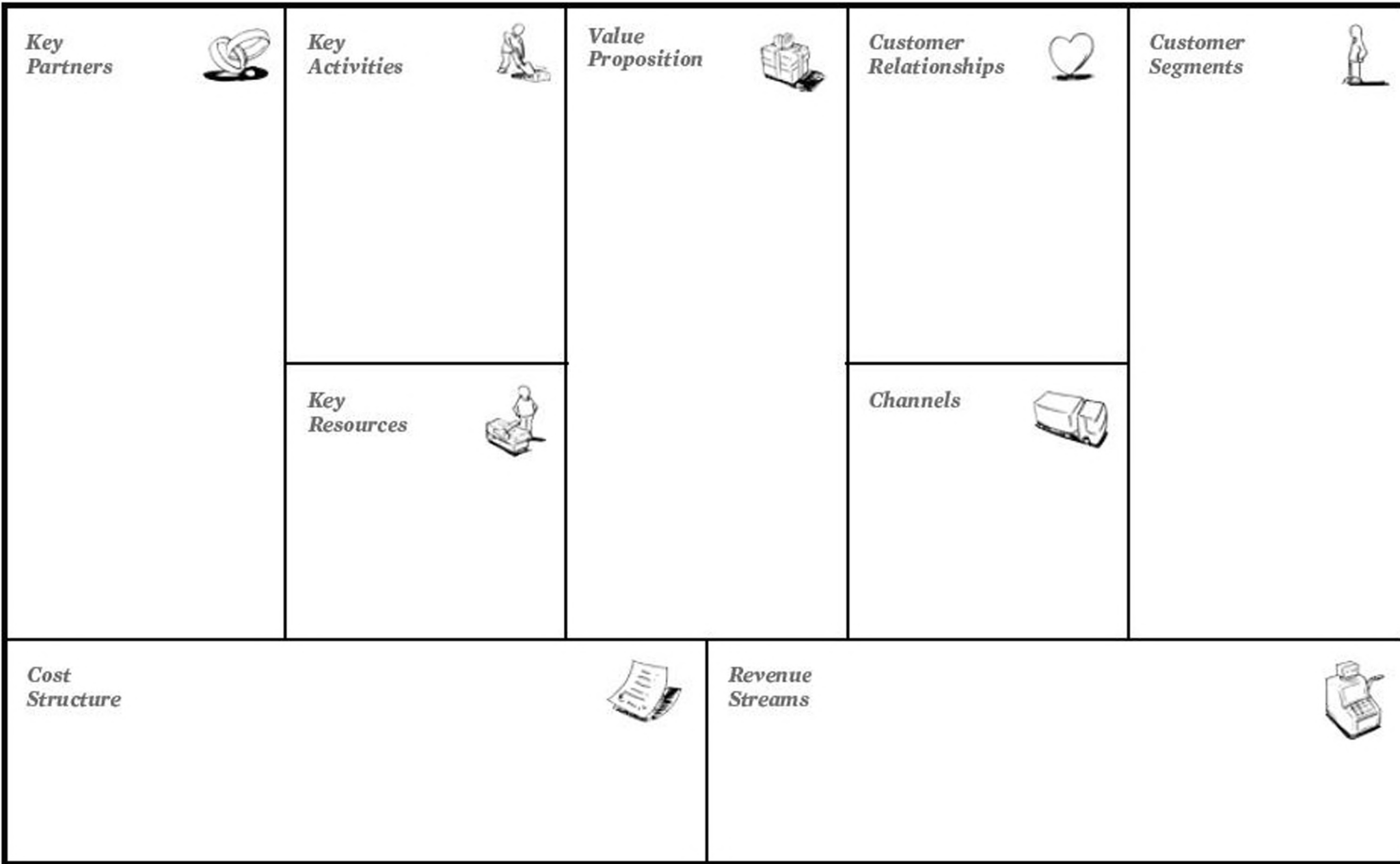
5

6

7

8





Workshop

Task#4 Cow Business Model Evolution





Seven question to assess your Business Model Design

Great value propositions should be embedded in great business models. Some are better than others by design and will produce better financial results, will be more difficult to copy, and will outperform competitors.

ต้องใช้เงินส่วนไหน?

คุณค่าที่นำเสนอสามารถสะท้อนออกมาจากแผนธุรกิจที่เยี่ยมยอด การออกแบบที่เหนือกว่าคู่แข่งจะช่วยให้มีผลลัพธ์ทางการเงินที่ดีกว่า ยากต่อการลอกเลียนแบบ และทำให้มีจุดเด่นที่ชัดเจน

ทำเงินจากอะไร?

[Revenue Stream]



1. Switching Costs (ต้นทุนการปรับเปลี่ยน โยกย้าย)



2. Recurring Revenues (รายได้เกิดขึ้นเรื่อยๆ ซ้ำๆ)



3. Earning Vs. Spending (รายได้ ต่อ รายจ่าย)

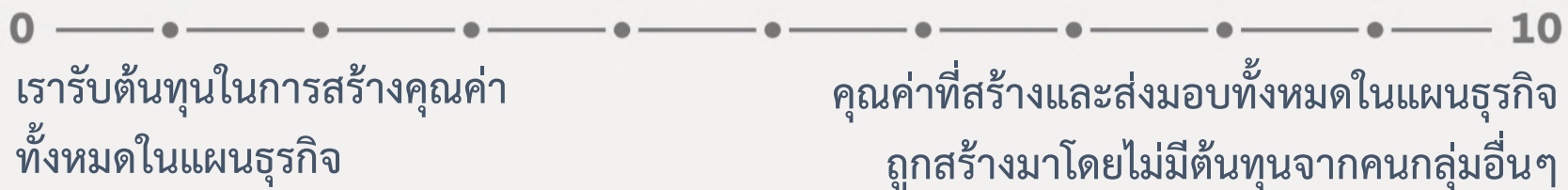




4. Game-Changing cost structure (พลิกเกมส์โดยโครงสร้างราคา)



5. Others Who do the work (ให้คนอื่นทำงาน)



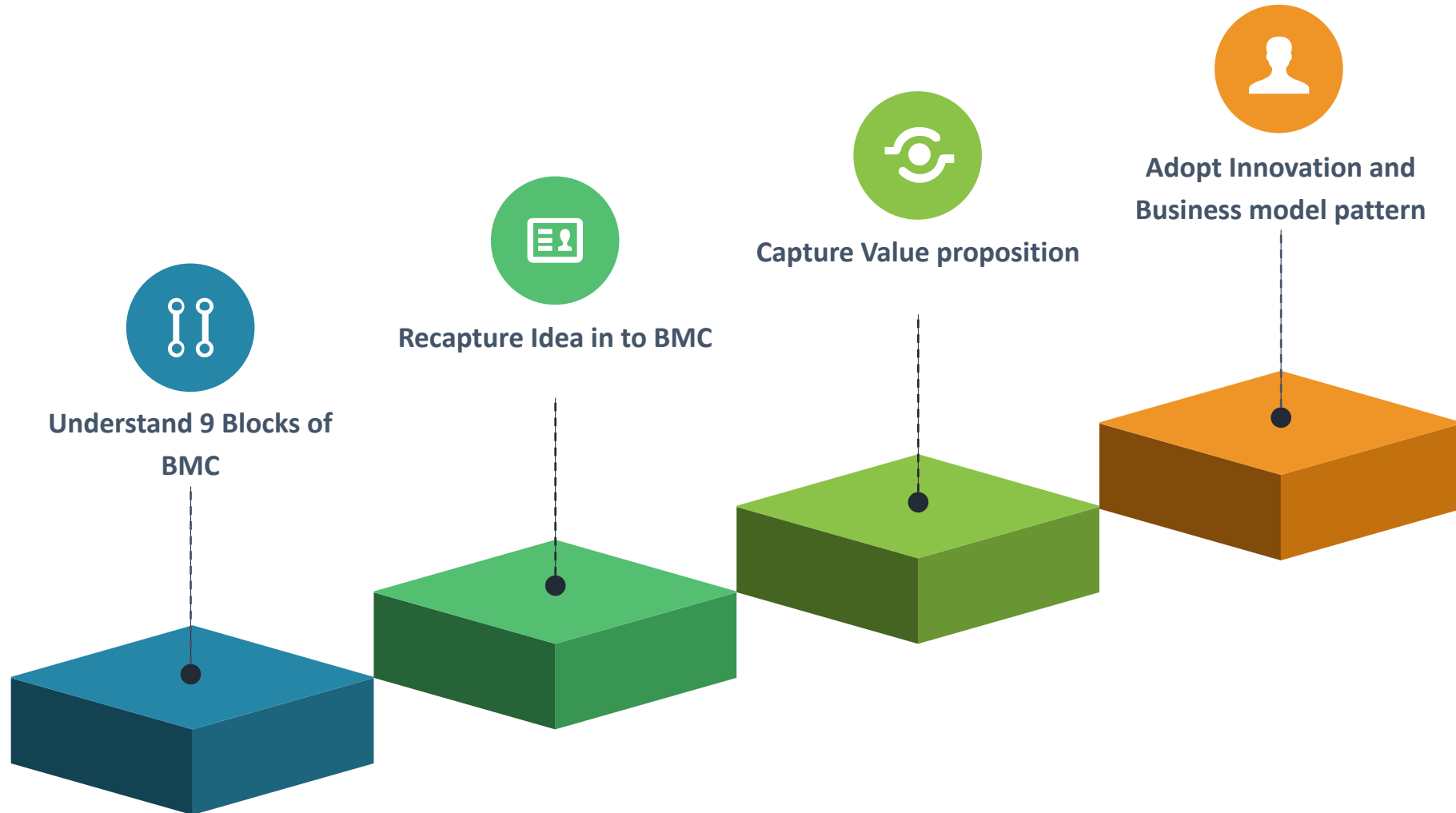
6. Scalability (การขยายธุรกิจ)



7. Protection from Competition (การป้องกันคู่แข่งรายใหม่)



Mastering Business Model Canvas



If you don't change, time will take you to fall



 **BlackBerry**



Sony Ericsson



YAHOO!



#CoachBuhn



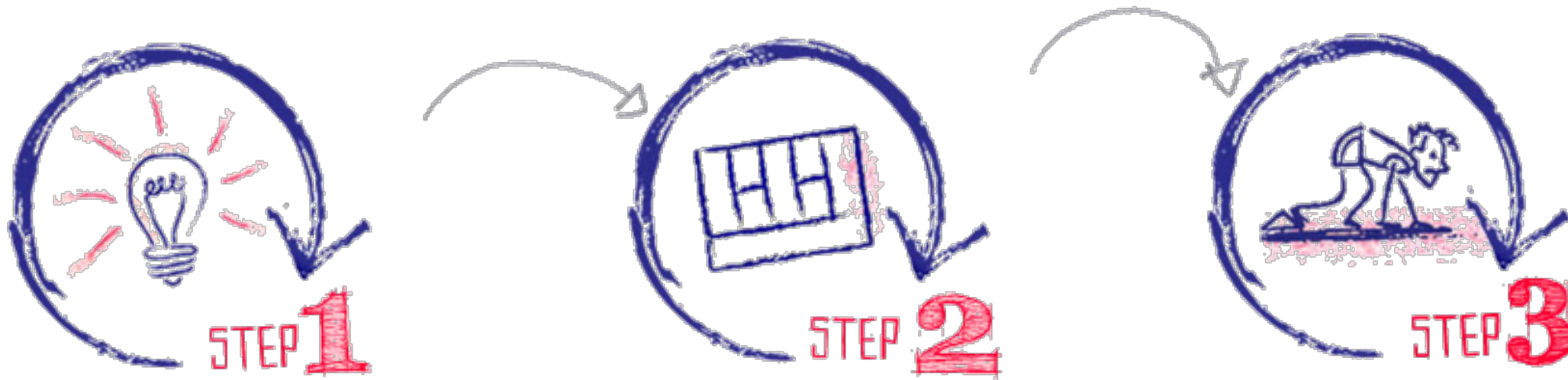
#CoachBuhn

Responsibility of Business modeler

การพัฒนาแผนธุรกิจ



LEVEL Up
China Marketing Expert



ค้นหาไอเดีย เจาะช่องว่าง

นำเสนอ สํารวจตลาด

ปรับปรุง ลงมือทำ

↓
วิเคราะห์ปัจจัยภายใน
วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก
+มองหาช่องว่าง เพื่อตอบโจทย์แก้ปัญหา

Reality check

↓
วิเคราะห์ตลาด
วิเคราะห์ธุรกิจและคู่แข่ง
+ผลการศึกษาความเป็นไปได้

Reality check

↓
วิเคราะห์แผนการปฏิบัติ
วิเคราะห์ความเสี่ยง
+เสนอแผนธุรกิจ

Starting the venture



<http://www.levelupthailand.com>



#CoachBuhn

eCommerce : Storefront – Market Place

www.levelupthailand.com

●●●●●



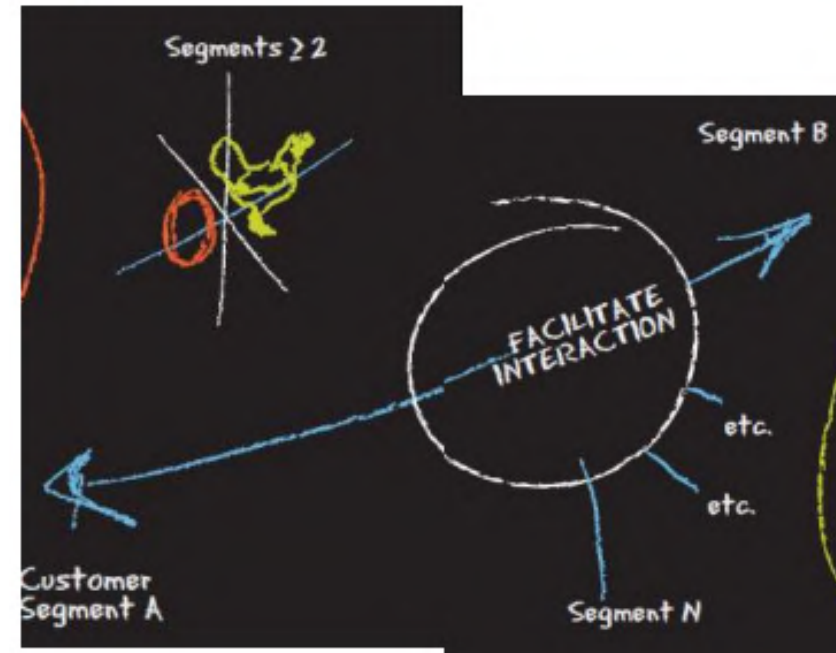
Business model canvas Pattern

Multi Side Platform

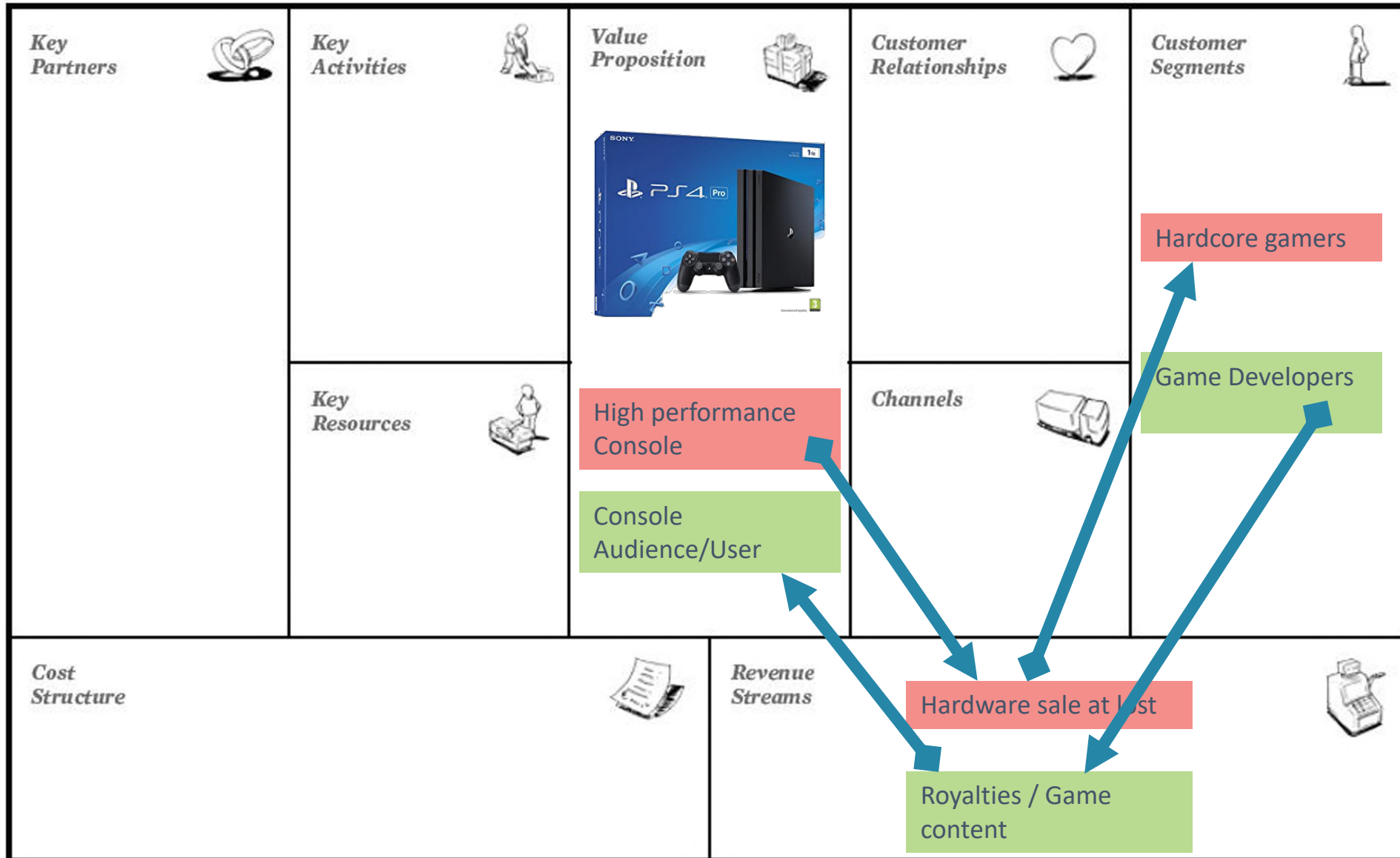
●●●●●

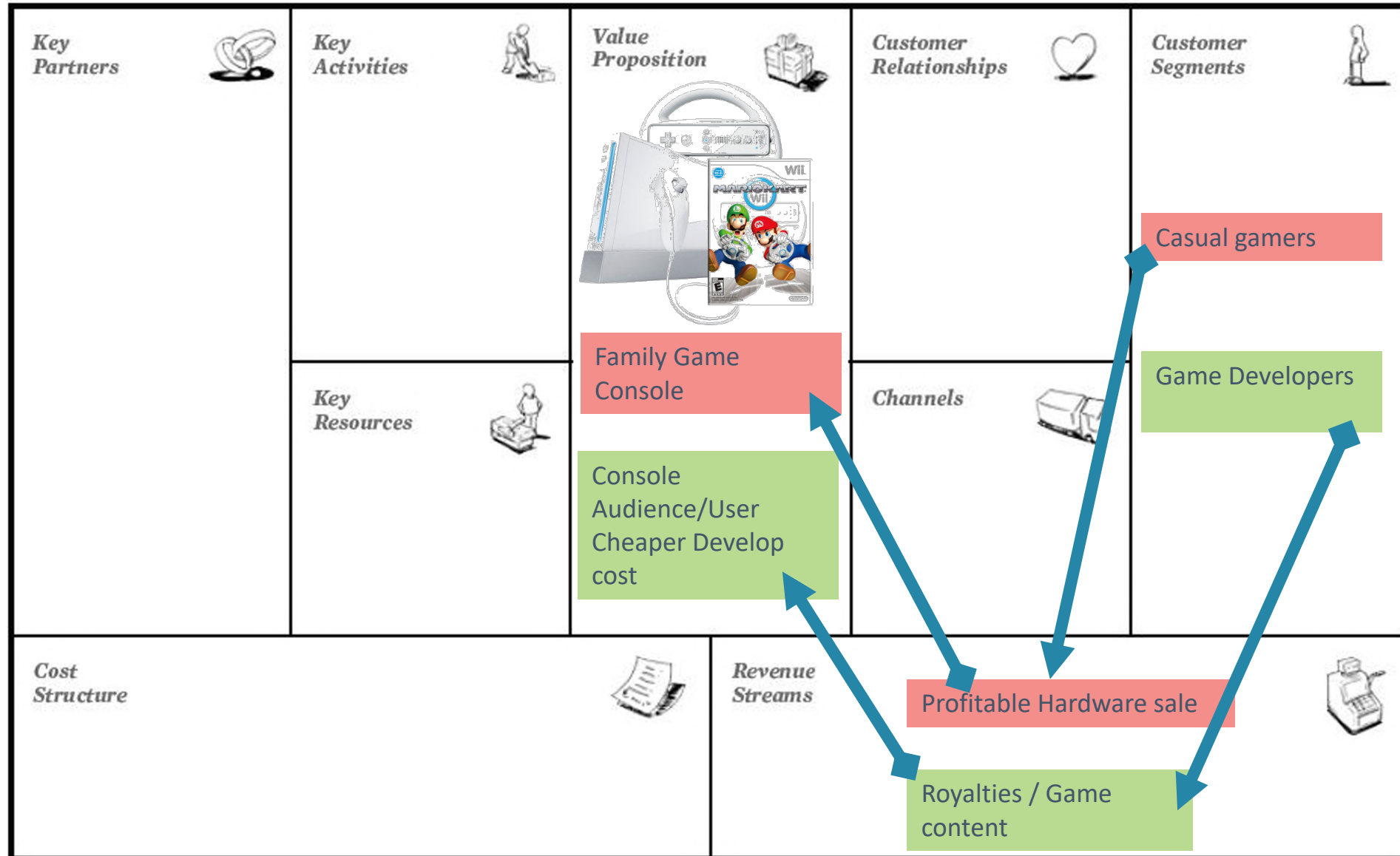
71

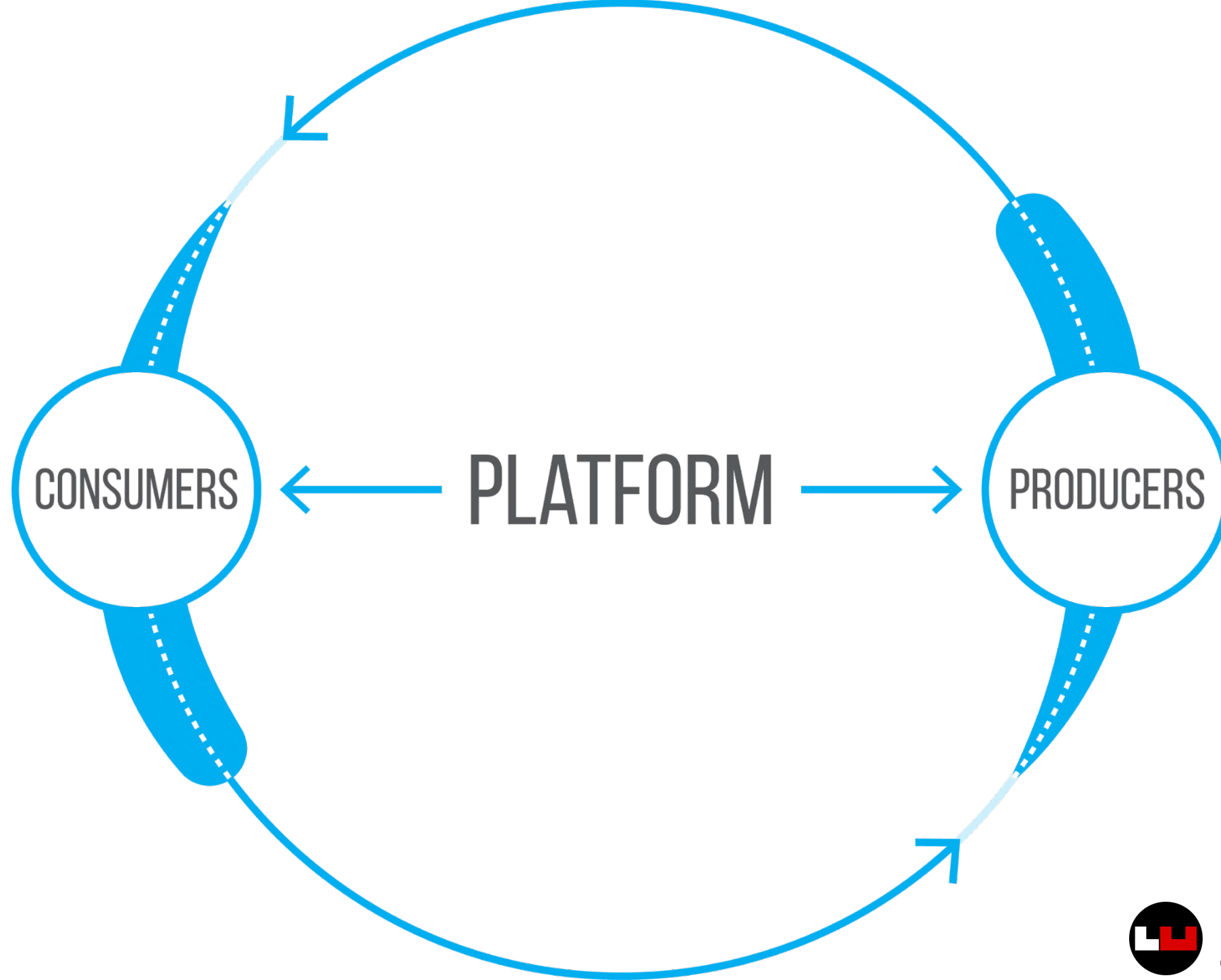
- facilitates **interaction** between different groups
- If it grows rapidly it could form **network effect**
- Creates value as intermediary connecting **different interdependent groups** together.
- Chicken & egg dilemma



#CoachBuhn







CONSUMERS



PRODUCERS

75

Value Proposition Transaction

Key Activities
/ Components

PARTNERS



OWNER



#CoachBuhn



LEVEL Up
China Marketing Expert