



คณะนวัตกรรมการจัดการเกษตร  
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

# Canvas Business Model for Agribusiness

อ.วิวัฒน์ ไม้แก่นสาร | คณะนวัตกรรมการจัดการเกษตร  
อ.พิไลลักษณ์ พิชัยวัตต์ | สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

# Model



เสื้อผ้าวัยรุ่นแบบ ซิลๆ



บ้านสองชั้นแบบทันสมัย

Large Scale Agriculture by iAM@PIM



รถยนต์รุ่นใหม่วัยรุ่น  
ชอบขับ



เปิดร้านกาแฟ



จัดร้านแบบไหน



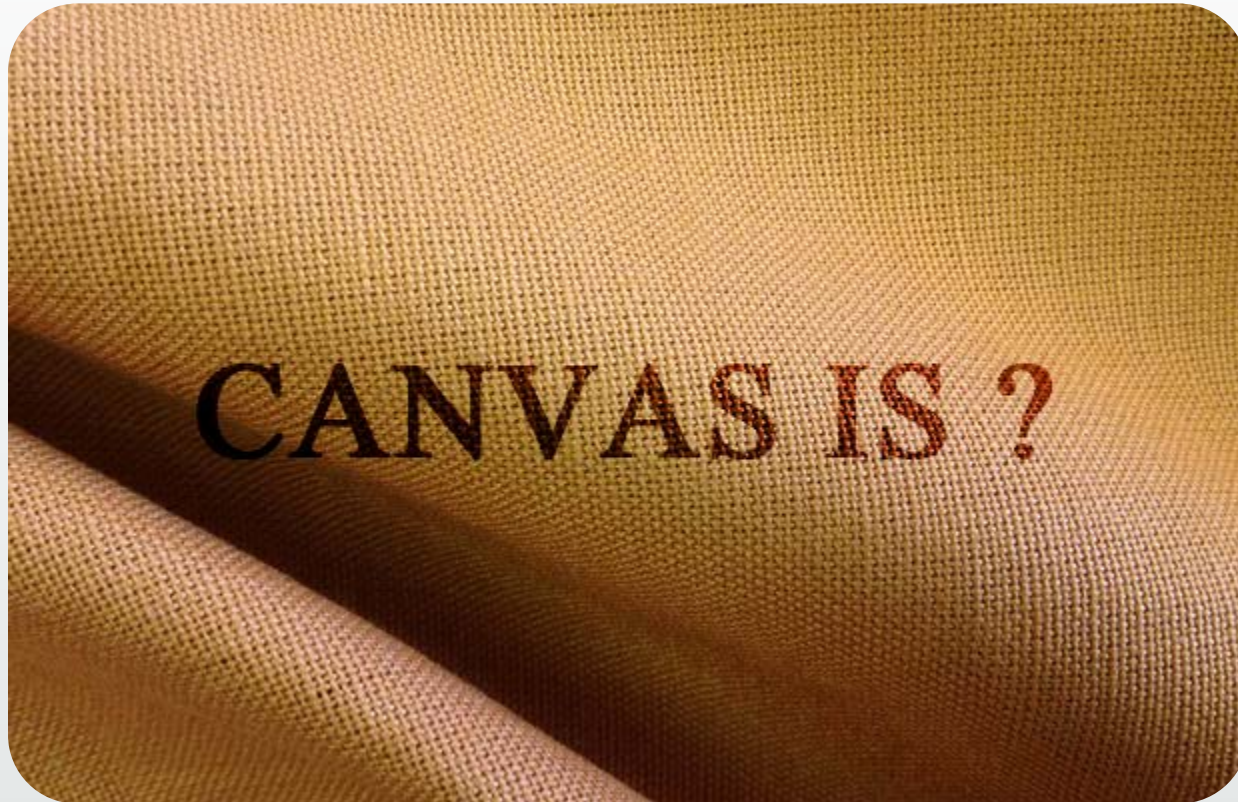
Model

# Business Model

- คือการรวบรวมความคิด (collection of ideas) ที่นำไปใช้งานได้-เป็นสมมุติฐาน (Hypotheses) ซึ่งจะต้องมาก่อนแผนและต่างจากแผนที่เป็นแนวทางการทำงานที่เฉพาะเจาะจง (Specific roadmap)
- โมเดลทางธุรกิจ เป็นเสมือน บันทึกข้อความ (Note) ที่จะเตือนตนเองว่ามีความคิดอะไรบ้างที่ต้องการจะทำ

# Business Model

- โมเดลธุรกิจช่วยให้เราสามารถอธิบายลักษณะธุรกิจของเราในภาพรวมได้ครอบคลุมทุกส่วนไม่ตกหล่น ทำให้เรานำสิ่งที่มีมาพิจารณาได้ถี่ถ้วนรอบคอบมากยิ่งขึ้น
- เมื่อรู้ลักษณะธุรกิจของตัวเองแล้ว เราก็จะเริ่มออกแบบ หรือแม้แต่ปรับปรุงศักยภาพธุรกิจของเราให้ดียิ่งขึ้นได้และสามารถวางแผนงานที่สามารถเกิดเป็นธุรกิจได้จริง (แผนธุรกิจ-แผนตลาด)



# Business Model Canvas

โมเดลธุรกิจ  
แคนวาส

# Business Model Canvas



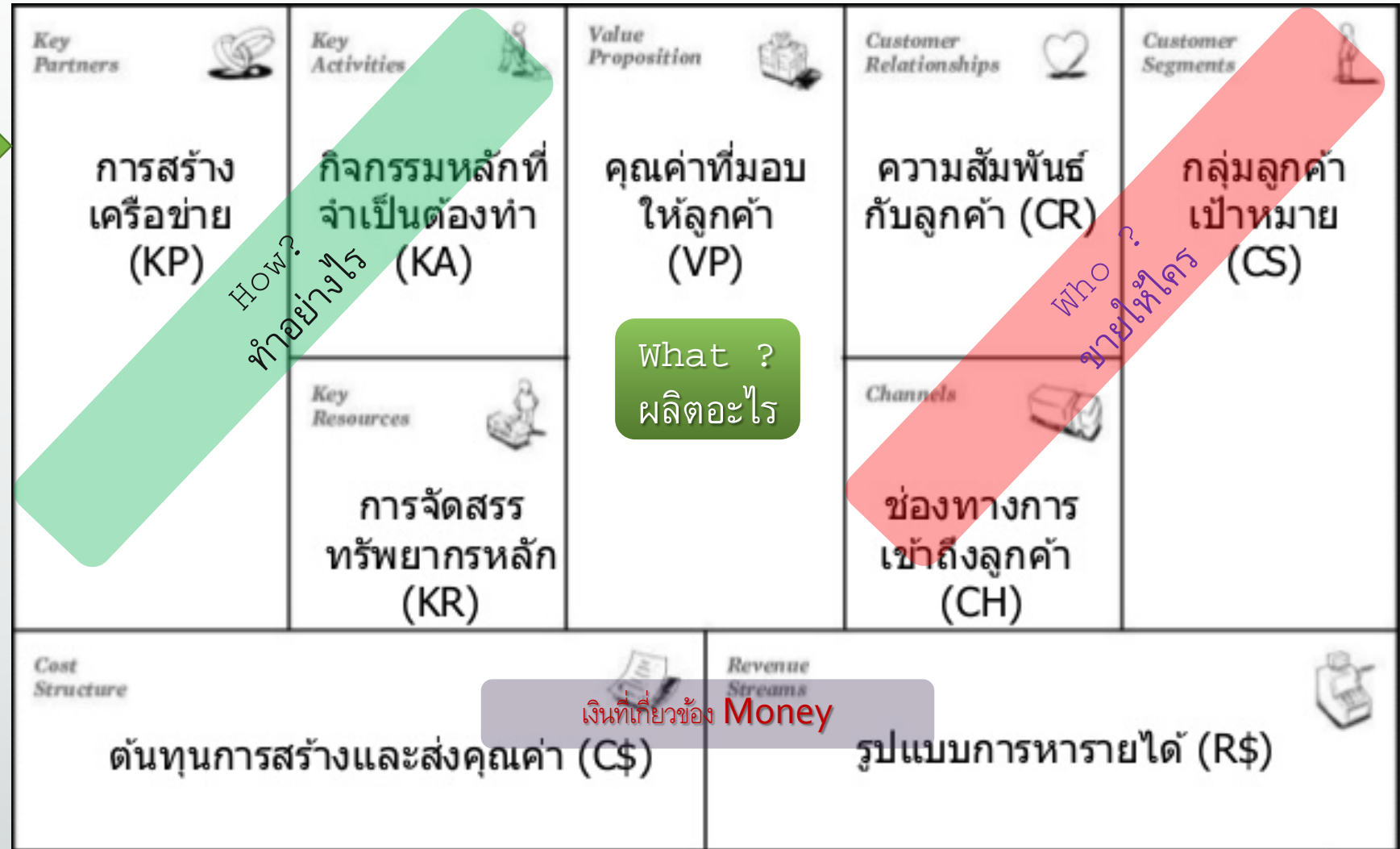
1. คือการลงรายละเอียดในแต่ละส่วนต่างๆ ซึ่งเกี่ยวข้องกับ 4 คำถามที่สำคัญ
  1. ทำอะไร?
  2. ทำอย่างไร?
  3. ขายให้ใคร?
  4. คัมหรือไม่?
2. โดยจะแยกย่อยหัวข้อลงไปอีกเป็น 9 ส่วน และวิเคราะห์ภาพรวมทั้งจุดเด่นและจุดด้อยไปพร้อมๆ กัน
3. โดยอาจจะมีผู้วิเคราะห์เพียงคนเดียว หรือจะร่วมมือกับทีมงานหรือเพื่อนๆ ในการร่วมกันวิเคราะห์เพื่อให้เกิดความหลากหลายทางความคิดก็ได้





4 กลุ่ม ไม่พออธิบาย  
จึงต้องมีรายละเอียด  
เพิ่มเป็น 5 กลุ่ม

# Business Model Canvas (BMC) Template





**Key Partners**



7. การสร้างเครือข่าย (KP)  
 ฝ่ายสนับสนุนในระบบธุรกิจเกษตร เช่น ภาครัฐได้แก่ ก.ส่งเสริมเกษตร ก.ส่งเสริมสหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ภาคเอกชนเช่น หอการค้า สภาอุตสาหกรรม ส. เกษตรกร คู่ค้า คู่แข่ง  
 ระบบ หน้าที่ รับผิดชอบ ตารางเวลาปฏิบัติงาน การปฏิบัติงานจริง

**Key Activities**



5. กิจกรรมหลักที่จำเป็นต้องการ (KA)  
 วิเคราะห์ศักยภาพ วิเคราะห์ต้นทุน IFPP ดำเนินกิจกรรมตาม SCM (ต้น กลาง ปลาย) GAP กิจกรรมส่งเสริมฯ

**Key Resources**



6. การจัดสรรทรัพยากรหลัก (KR)  
 บัณฑิตจบใหม่ เงินลงทุน ITC SW Tech Innovation

**Value Proposition**



1. คุณค่าที่มอบให้ลูกค้า (VP)  
 ผลผลิตจากฟาร์ม สิ่งที่ตอบโจทย์ หรือ แก้ปัญหาให้ลูกค้า?  
คุณค่าการตลาด  
4P 4C 4E  
 ตย.  
 ผลผลิตอินทรีย์ ปลอดภัย สารพิษ ปลอดภัย สารเคมี  
 โครงการส่งเสริมอาชีพ เสถียรภาพวัตถุดิบ สินค้าสร้างสรรค์

**Customer Relationships**



3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (CR)  
 ความสัมพันธ์กับระบบโครงการ ความสัมพันธ์ตามพันธะ ความสัมพันธ์ด้านการจัดการตลาด

**Channels**



4. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (CH)  
 ระบบโลจิสติกส์ ขายน.จุดขาย โมเดิร์นเทรด การตลาดดิจิทัล

**Customer Segments**



2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (CS)  
 โครงการส่งเสริมเกษตรกร ผลผลิตจากโครงการเกษตรกร สถาบัน เอกชน ลูกค้าพันธมิตรสัญญา ลูกค้าทั่วไป ลูกค้าต่างประเทศ

**Cost Structure**



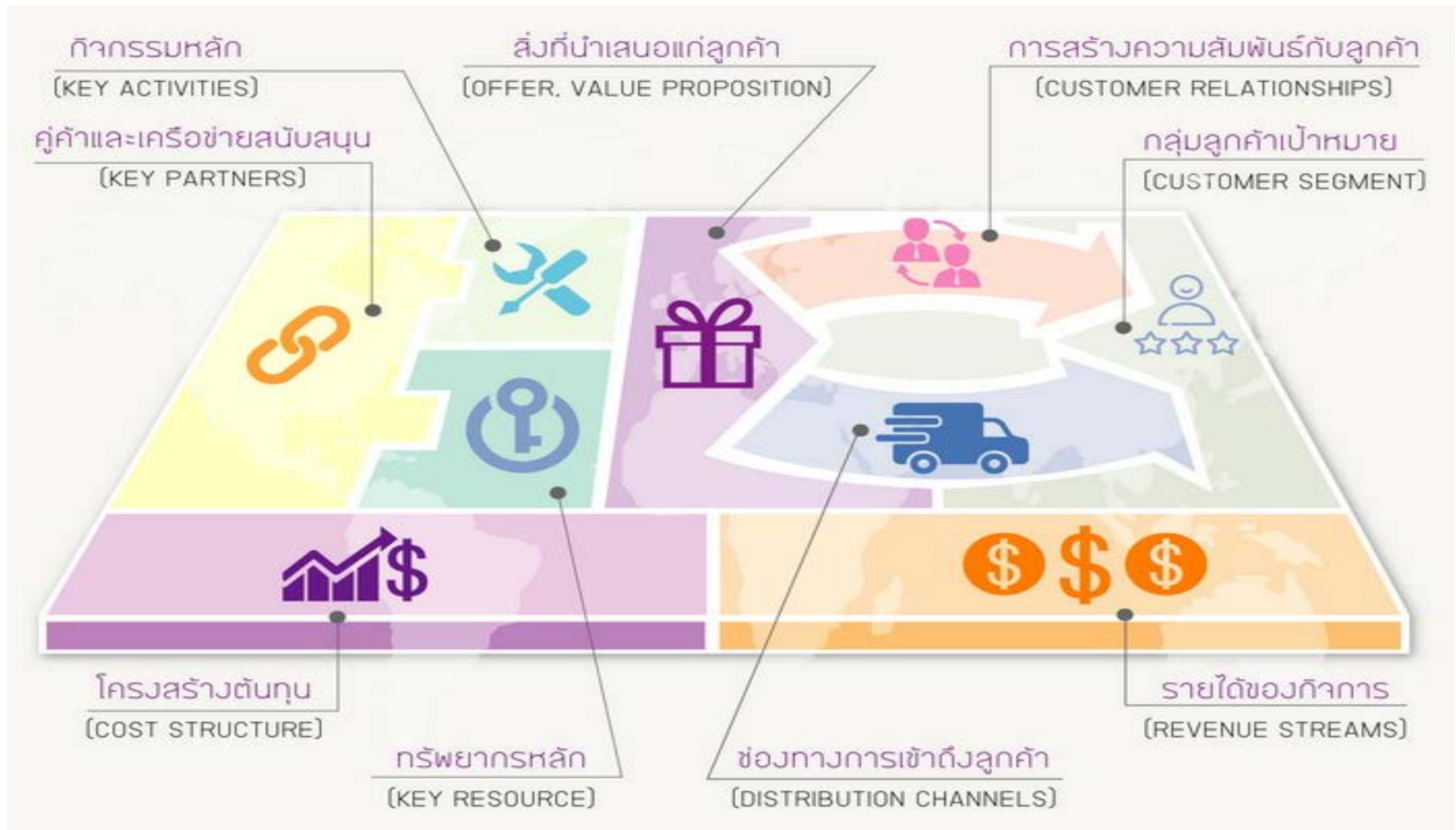
8. ค่าใช้จ่ายการดำเนินกิจกรรม ต้นทุนปัจจัยการผลิต การลงทุน คชจ.วิจัยพัฒนา ดอกเบี้ย ต้นทุนการผลิตของเกษตรกร การทำงานประมาณ การวิเคราะห์ความคุ้มค่า

**Revenue Streams**



9. รายได้จากการขายสินค้า บริการการเกษตร ผลกำไร ยอดขายจำแนกตามช่องทางการตลาด รายได้ตามส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ การวิเคราะห์ประสิทธิภาพของผลผลิต

CANVAS Business Model





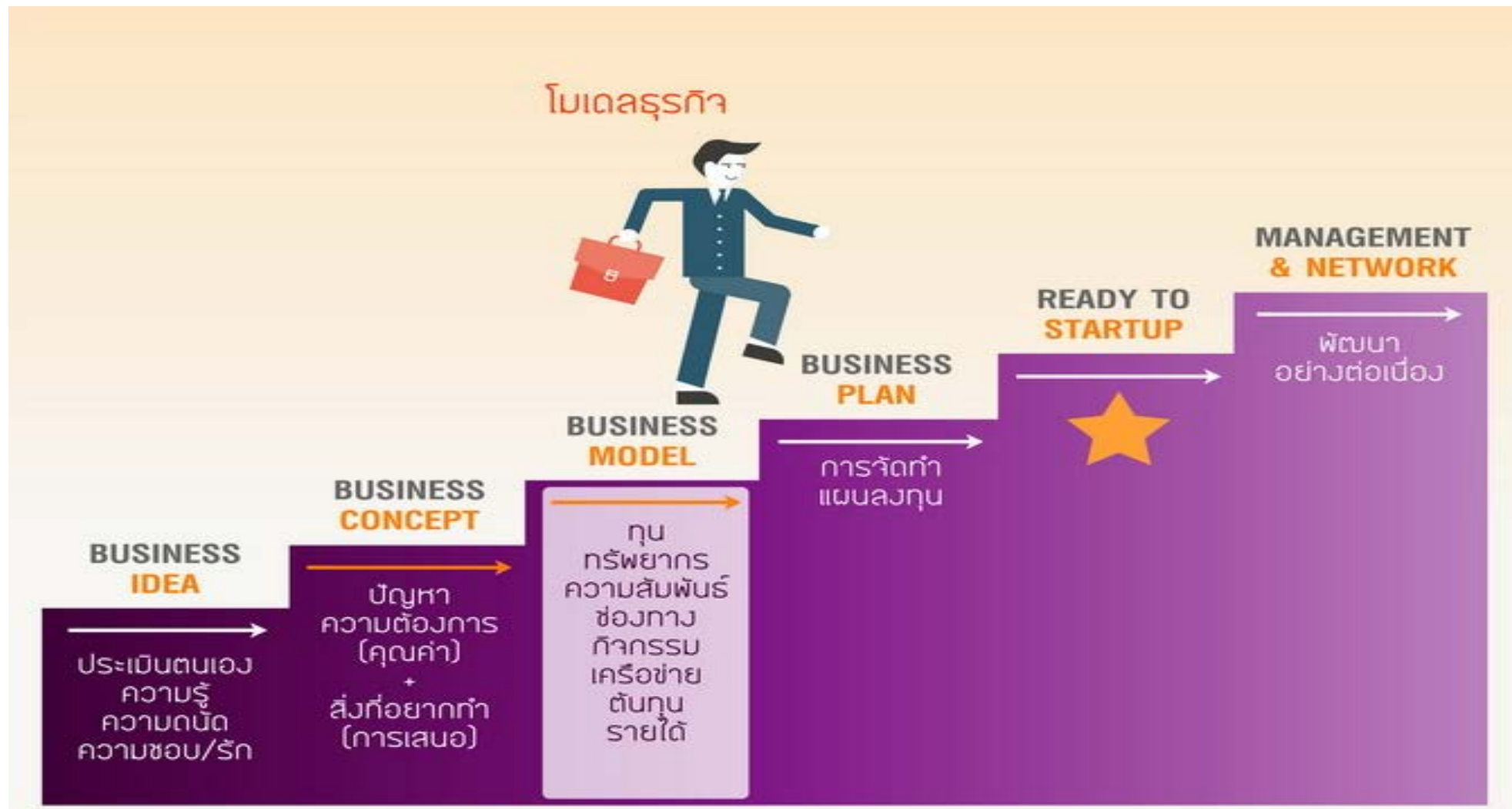
# The business model Canvas

Company Name

21-April-2013

Iteration #1

<p><b>Key Partners</b> Your Body text</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p>	<p><b>Key Activities</b> Your Body text</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p> <p><b>Key Resources</b> Your Body text</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p>	<p><b>Value Proposition</b> Your Body text</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p>	<p><b>Customer Relationship</b> Your Body text</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p> <p><b>Channels</b> Your Body text</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p>	<p><b>Customer Segments</b> Your Body text</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p>
<p><b>Cost Structure</b> Your Body text</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p>		<p><b>Revenue Streams</b> Your Body text</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p> <p>This is a sample text, insert your own text,</p>		



Key Partner	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> <li>☺ กลุ่มเกษตรกร</li> <li>☺ ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต</li> <li>☺ หน่วยงานราชการ เช่น กรมวิชาการเกษตร, มกอช., กรมที่ดิน, องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น</li> <li>☺ บริษัทคู่ค้า</li> <li>☺ โมเดิร์นเทรด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☺ การสร้างเครือข่ายเกษตรกร</li> <li>☺ การส่งเสริมการตลาดกล้วยหอมทองภายใต้มาตรฐาน GAP</li> <li>☺ การจำหน่ายหน้าพันธุ์</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Key Resources</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☺ หน้าพันธุ์</li> <li>☺ แรงงาน</li> <li>☺ สารสนเทศ เช่น บัญชีที่ดำเนินการปลูกกล้วยหอมทอง, คู่มือการส่งเสริม</li> <li>☺ บัญชีกำหนดและมาตรฐานสินค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☺ การประกันรายได้ของเกษตรกร</li> <li>☺ พัฒนาคุณภาพชีวิตของเกษตรกร</li> <li>☺ เครือข่ายให้มีคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้น</li> <li>☺ สร้างความมั่นคงด้านรายได้, ด้านอาชีพ, ด้านสุขภาพให้กลุ่มเครือข่าย</li> <li>☺ สามารถเข้าถึงปัจจัยการผลิตที่มีคุณภาพในราคายุติธรรม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☺ ประเมินและติดตามผลการส่งเสริมเป็นประจำ</li> <li>☺ แลกเปลี่ยนองค์ความรู้เพื่อร่วมกันพัฒนากระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่อง</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Channels</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☺ การติดต่อผ่านทางโทรศัพท์</li> <li>☺ ผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Line</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☺ เกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมทอง</li> <li>☺ ผู้สนใจปลูกกล้วยหอมทองทั่วไป</li> </ul>
<b>Cost Structure</b>		<b>Revenue Streams</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>☺ ต้นทุนซื้อมาขายไป (หน้าพันธุ์)</li> <li>☺ ต้นทุนค่าดำเนินงานส่งเสริม เช่น ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ ค่าเอกสาร ค่าอุปกรณ์ที่ใช้ในการส่งเสริม ค่าขนส่ง ค่าแรงงาน</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>☺ รายได้ที่เป็นตัวเงินจากการจำหน่ายหน้าพันธุ์</li> <li>☺ รายได้ที่ไม่ใช่ตัวเงิน : กล้วยหอมทองที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า</li> </ul>		



**KP**  
Key Partners



**Duty Responsibility Collaboration Program/Schedule**

**KA**  
Key Activities



**6'Potential Analysis**  
**IFPP Analysis**  
**Extension & AG-Process GAP**  
**Action Plan**  
**Upstream**  
**Midstream**  
**Downstream**  
**Innovation**  
**Implement**

**KR**  
Key Resources

**Finance & Capital Investment**  
**Hardware Software Facility**  
**People ware**  
**Technology Innovation**

**Physical Ag-INP**  
**Human Ag-INP**



**Manpower**

**VP**  
Value Propositions

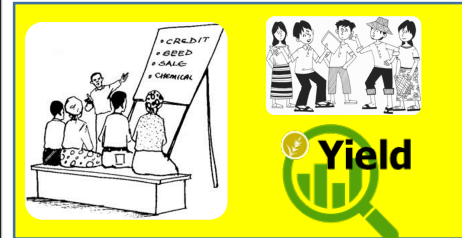
**CS1**



**CS2**



**CR**  
Customer Relationships



**CH**  
Channels



**CS**  
Customer Segments

**CS1**



**Farmers**

**CS2**



**Customers**

**C\$**  
Cost Structure



**Activities' Expenses**  
**Input Costs**  
**Investment Cost**  
**R&D Expenses**  
**Interest**  
**Cost Structure by Farmer**  
**Budget and Actual Analysis**  
**Ect.**

**R\$**  
Revenue Streams



**Product Sales Income**  
**Services Income**  
**Profits**  
**Sales by Market/Segment/Channels**  
**Product Mix**  
**Market Share**  
**Cost Benefit Analysis**