กิจกรรมสร้างคุณค่าของตลาดเกษตรกรผ่าน Value Proposition Canvas

แผนที่คุณค่า
Value Map

ข้อมูลของลูกค้า
Customer Profile

โดยใช้ข้อมูลจากกิจกรรมการสร้างกลยุทธ์เพื่อพัฒนาตลาดเกษตรกร และ KEYWORDS ที่แต่ละกลุ่มได้รับ

ระดมความคิดเห็น : 40 นาที
นำเสนอกลุ่มละ 6 นาที

ข้อมูลของลูกค้า
Customer Profile

แผนที่คุณค่า
Value Map

7Ps	Job/ Activities	Customer Pain	Pain Relievers	Customer Gain	Gain Creator
1.Product					
2.Price					
3.Place					
4.Promotion					
5.People					
6.Physical Environment					
7.Process					

7Ps	Job/ Activities	Customer Pain	Pain Relievers	Customer Gain	Gain Creator
1.Product	1.เลือกซื้อสินค้าที่สะอาดและปลอดภัย 2.เลือกซื้อสินค้าในปริมาณที่ต้องการ 3.เลือกซื้อสินค้าที่ต้องการ และต้องการเลือก	การจัดปริมาณสินค้าต่อแพคหรือการซื้อ 1 ครั้งมากเกินความต้องการ	จัดแบ่งปริมาณสินค้าต่อแพ็คให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ไม่มาก หรือน้อยเกินไป	สินค้าได้รับการรับรองความปลอดภัยผ่านมาตรฐานต่างๆ ที่กำหนด	พัฒนารายการสินค้าให้ได้รับมาตรฐานมากยิ่งขึ้น ติดตราสัญลักษณ์มาตรฐานที่ได้รับให้ชัดเจน
		สินค้าจัดวางไม่เป็นหมวดหมู่หายาก	จัดวางสินค้าเป็นกลุ่มชัดเจน	จัดวางสินค้าบนแผงเป็นกลุ่ม และ วางป้ายแสดงข้อมูลสินค้า	
		สินค้าไม่หลากหลาย		จัดหาสินค้าที่หลากหลาย	

Example Farmer Market Catalog

กลุ่มสินค้า	ชื่อสินค้า	ภาพประกอบ	ข้อมูลเกษตรกรผู้ผลิต	ข้อมูลเชิงคุณภาพสินค้า	ข้อมูลเชิงปริมาณของสินค้า	QR CODE (สมมติ)
ผลไม้	ส้มโอ.....	ส้มโอ	อ้างถึง IFPP	เช่น - มาตรฐาน - รางวัล - รสชาติ	เช่น ปริมาณผลผลิต / ราคาขาย	