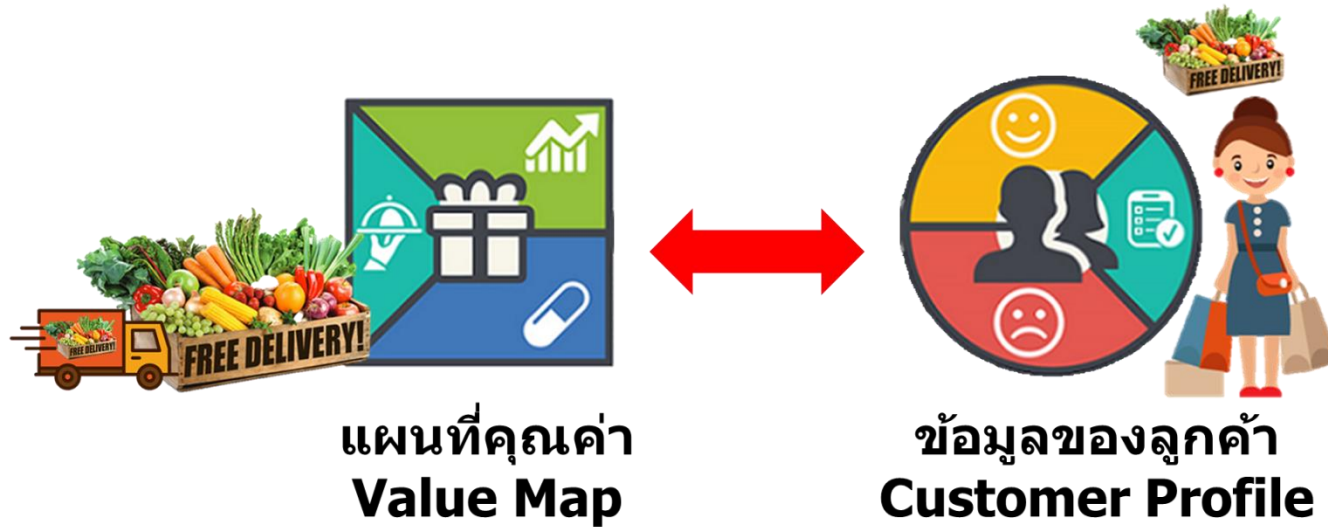


กิจกรรมสร้างคุณค่าของตลาดเกษตรกรผ่าน Value Proposition Canvas



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	<p>1.เลือกซื้อสินค้าที่สะอาดและปลอดภัย</p> <p>2.เลือกซื้อสินค้าในปริมาณที่ต้องการ</p> <p>3.เลือกซื้อสินค้าที่ต้องการ และต้องการเลือก</p>	<p>การจัดปริมาณสินค้าต่อแพคหรือการซื้อ 1 ครั้งมากเกินไป ความต้องการ</p>	<p>จัดแบ่งปริมาณสินค้าต่อแพคให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ไม่มากหรือน้อยเกินไป</p>	<p>สินค้าได้รับการรับรองความปลอดภัยผ่านมาตรฐานต่างๆ ที่กำหนด</p>	<p>พัฒนารายการสินค้าให้ได้รับมาตรฐานมากยิ่งขึ้น</p> <p>ติดตามสัญลักษณ์มาตรฐานที่ได้รับให้ชัดเจน</p>
	<p>สินค้าจัดวางไม่เป็นหมวดหมู่หายาก</p>	<p>จัดวางสินค้าเป็นกลุ่มชัดเจน</p>	<p>จัดวางสินค้าบนแผงเป็นกลุ่ม และ วางป้ายแสดงข้อมูลสินค้า</p>		
	<p>สินค้าไม่หลากหลาย</p>		<p>จัดหาสินค้าที่หลากหลาย</p>		



Example Farmer Market Catalog

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