

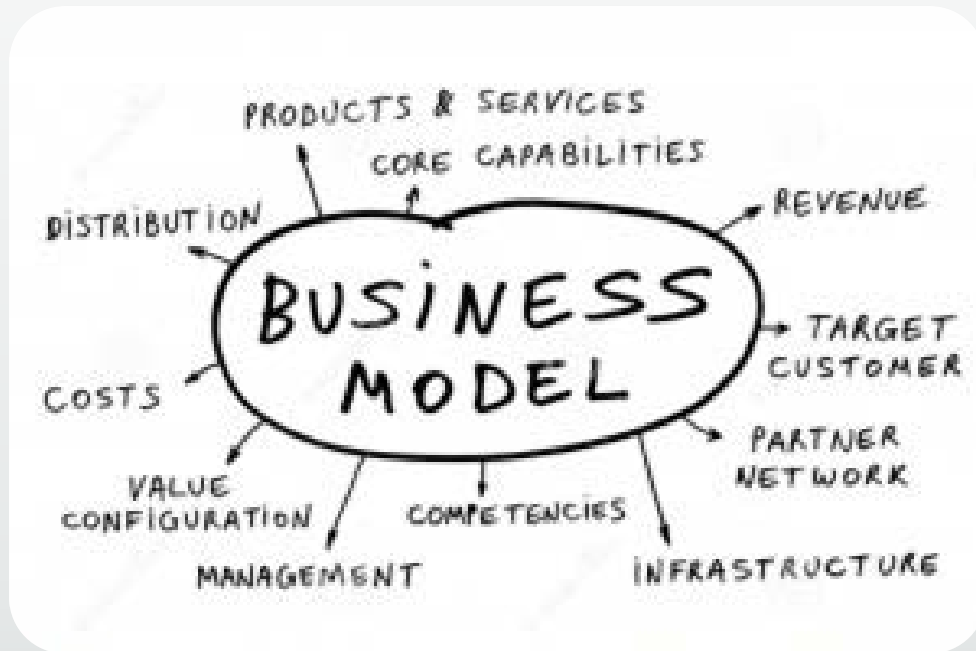


คณะนวัตกรรมการจัดการเกษตร  
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

# Canvas Business Model for Agribusiness

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

# Business Model VS. Business Plan

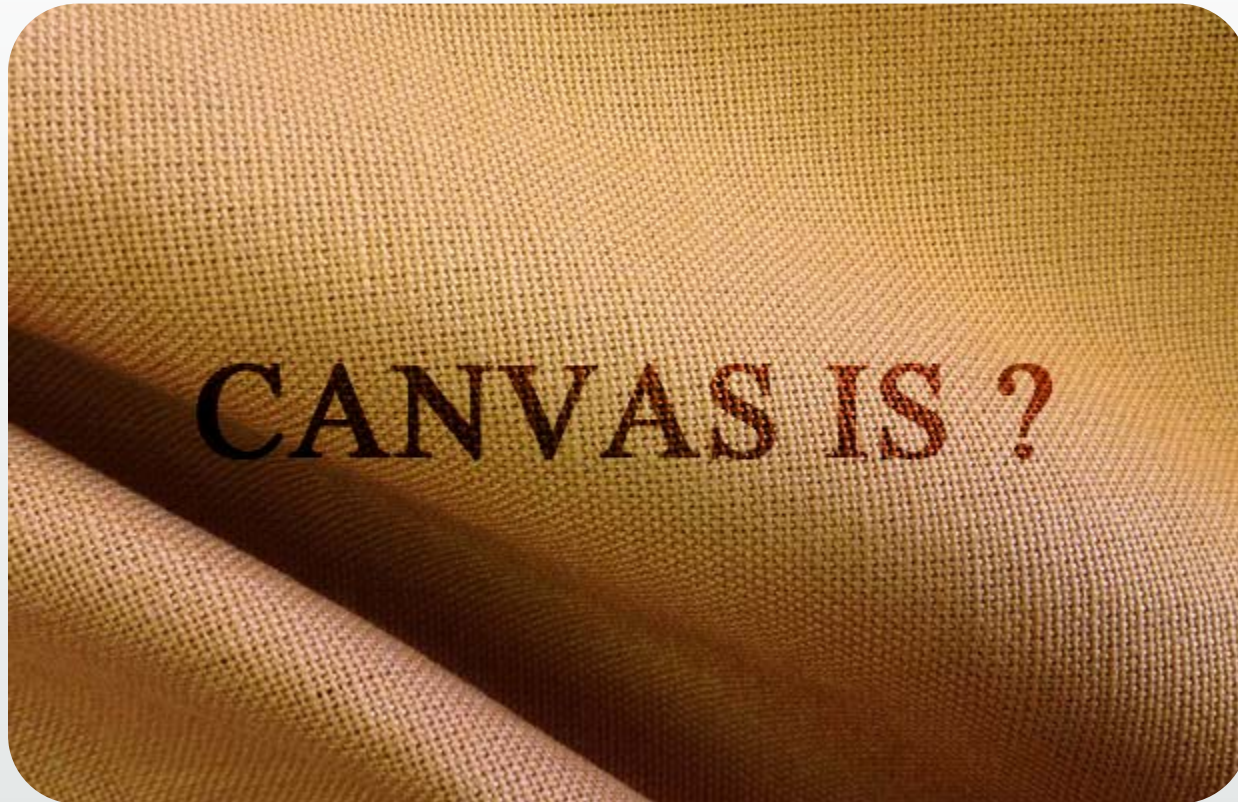


## แผน

- คือแนวทางปฏิบัติงานกับวิธีการวัดผลการปฏิบัติงานที่คาดหวังไว้-ที่ตั้งเป้าหมายไว้ คือ วางแผนการทำงานแล้วทำงานตามแผน และจะประกาศความสำเร็จได้เมื่อ ผลการทำงานที่ได้นั้นได้ตามเป้าหมายหรือมากกว่าเป้าหมาย

## โมเดล

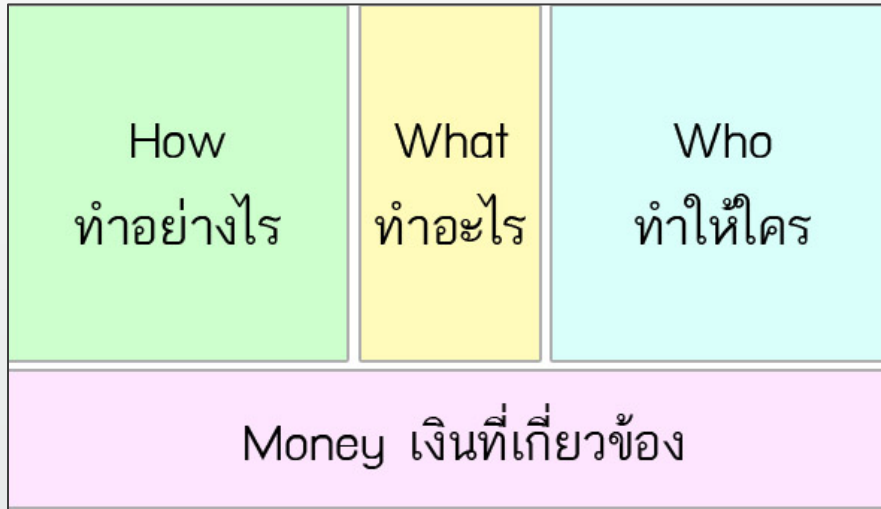
- คือการรวบรวมความคิด (collection of ideas) ที่นำไปใช้งานได้-เป็นสมมติฐาน (Hypotheses) ซึ่งต่างจากแผนที่เป็นแนวทางการทำงานที่เฉพาะเจาะจง (Specific roadmap)
- โมเดลทางธุรกิจ เป็นเสมือน บันทึกข้อความ (Note) ที่จะเตือนตนเองว่ามีความคิดอะไรบ้างที่ต้องการจะทำ
- โมเดลธุรกิจช่วยให้เราสามารถอธิบายลักษณะธุรกิจของเราในภาพรวมได้ครอบคลุมทุกส่วนไม่ตกหล่น ทำให้เรานำสิ่งที่มีมาพิจารณาได้ถึงถ้วนรอบคอบมากยิ่งขึ้น และ
- เมื่อรู้ลักษณะธุรกิจของตัวเองแล้ว เราก็จะเริ่มออกแบบ หรือ แม้แต่ปรับปรุงศักยภาพธุรกิจของเราให้ดียิ่งขึ้นได้และสามารถวางแผนงานที่สามารถเกิดเป็นธุรกิจได้จริง (แผนธุรกิจ-แผนตลาด)



# Business Model Canvas

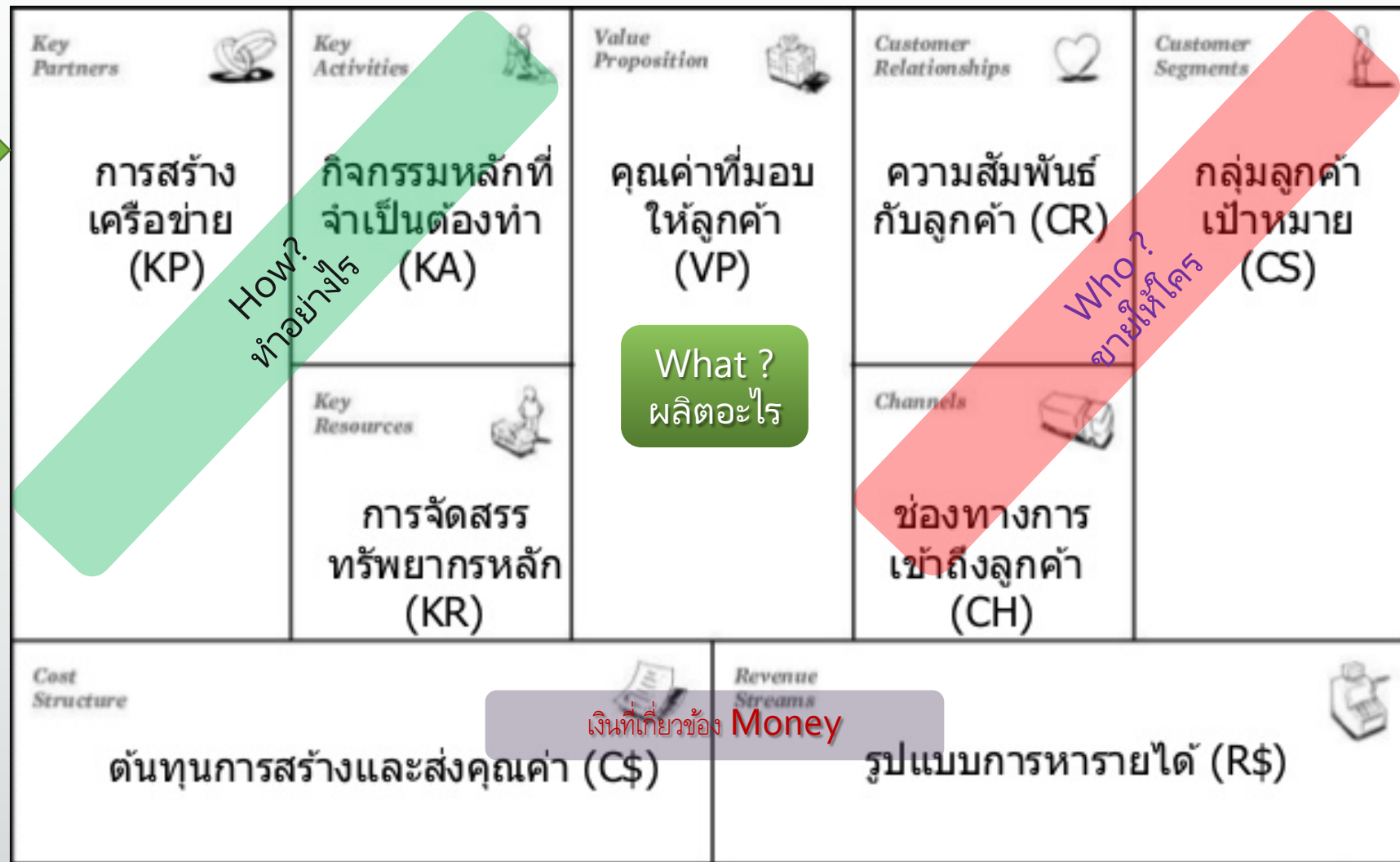
โมเดลธุรกิจ  
แคนวาส

# 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

# Business Model Canvas (BMC) Template



How? ทำอย่างไร

Who? ขายให้ใคร

เงินที่เกี่ยวข้อง Money



# 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



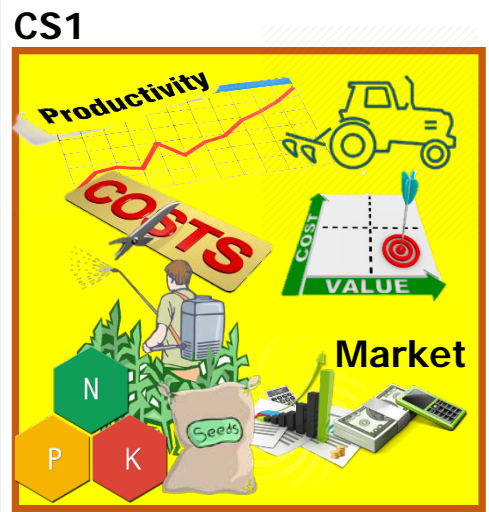
**6'Potential Analysis**  
**IFPP Analysis**  
**Extension & AG-Process GAP**  
**Action Plan**  
**Upstream**  
**Midstream**  
**Downstream**  
**Innovation**  
**Implement**

**KR**  
Key Resources

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



**VP**  
Value Propositions



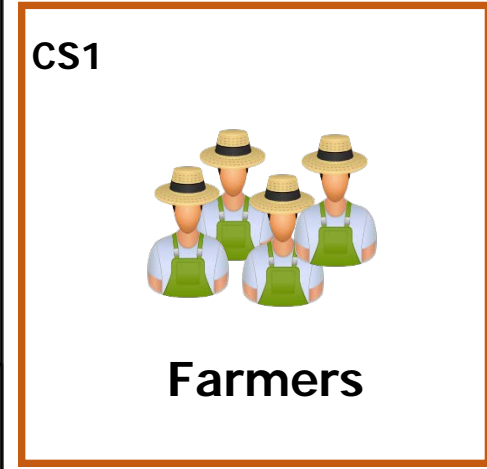
**CR**  
Customer Relationships



**CH**  
Channels



**CS**  
Customer Segments



**C\$**  
Cost Structure



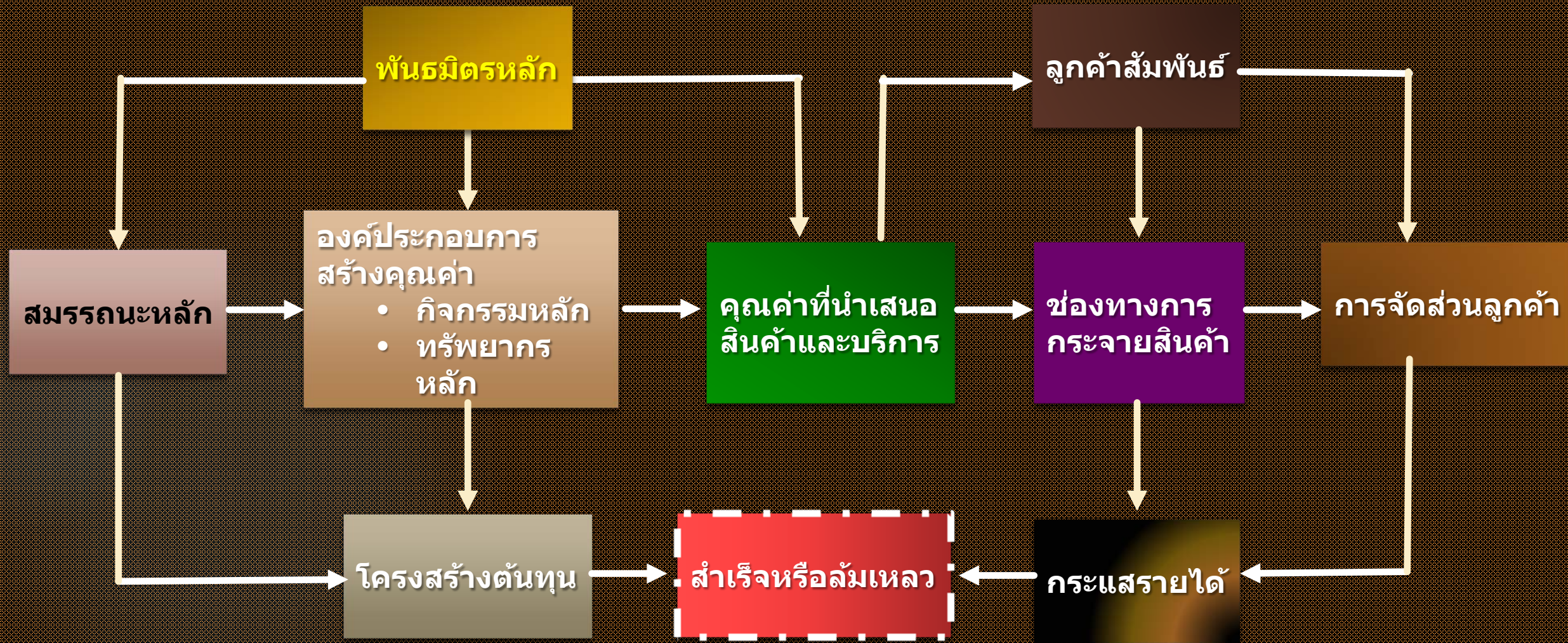
**Activities' Expenses**  
**Input Costs**  
**Investment Cost**  
**R&D Expenses**  
**Interest**  
**Cost Structure by Farmer**  
**Budget and Actual Analysis**  
**Ect.**

**R\$**  
Revenue Streams



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

# ตัวแบบโมเดลการสร้างธุรกิจ





คณะนวัตกรรมการจัดการเกษตร  
สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

# ความสัมพันธ์ระหว่าง 4Ps และ 4Cs\*



\* ดำรงค์ พิญคุณ, Creative Marketing



Physical Factors



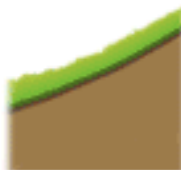
Rain



Temperature



Soil



Slope

Factors influencing Farmers

I want to make a profit.  
What shall I produce ?

What do these factors encourage you to produce?

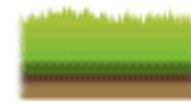
What do these factors allow you to produce?



Human Factors



Market



Farm Size



Building machinery labour



Government policy and EU subsidies

# ปัจจัยที่มีผลต่อการเกษตร

- **กายภาพ**
  - **ดิน น้ำ ลม ไฟ**
- **มนุษย์เพิ่มเติม**
  - **ตลาด**
  - **ขนาดการทำธุรกิจ**
    - การลงทุน
    - การใช้ปัจจัย
    - เงินทุน คชจ.
  - **รูปแบบการจัดการ**
    - แบบเดิม
    - แบบใหม่
- **นโยบายของรัฐ**

