

ใบความรู้ที่ 3 เรื่อง การเขียนผังธุรกิจ 9 ขั้นตอน หน่วยที่ 2  
แผนการจัดการเรียนรู้ที่ 3 เรื่อง การเขียนผังธุรกิจ 9 ขั้นตอน  
รายวิชา การงานอาชีพและเทคโนโลยี รหัส ง23101 ภาคเรียนที่ 1 ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3

จุดประสงค์ 1.เขียนผังธุรกิจ 9 ขั้นตอนได้

**ผังธุรกิจ 9 ขั้นตอน**

ผังธุรกิจ 9 ขั้นตอน เป็นอุปกรณ์ที่ช่วยให้เราสามารถอธิบายลักษณะธุรกิจของผู้ประกอบการในภาพรวมได้ครอบคลุมทุกส่วน และสามารถตอบคำถามสำคัญในการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ 4 คำถามสำคัญ ได้แก่

คำถามที่ 1 ทำสินค้าอะไร

คำถามที่ 2 ทำให้กับใคร

คำถามที่ 3 ทำอย่างไร

คำถามที่ 4 คู่แข่งหรือไม่

**ผังธุรกิจ 9 ขั้นตอน ประกอบด้วย**

1. Customer Segments: หมายถึง กลุ่มลูกค้า หรือ ผู้บริโภค คือผู้ทำธุรกิจต้องรู้จักกลุ่มเป้าหมายว่าลูกค้าหรือผู้บริโภคของเราเป็นคนแบบไหน เป็นการแสดงให้เห็นถึงการมีคุณค่าความต้องการเฉพาะแตกต่างกันไปตามแต่ละกลุ่มเป้าหมาย

2. Value Propositions : หมายถึง การรู้จักคุณค่าของธุรกิจ การเพิ่มคุณค่าของสินค้าและบริการ เป็นการแสดงให้เห็นถึงลักษณะพิเศษ ข้อได้เปรียบการใช้งาน มีประโยชน์เฉพาะและจุดเด่นเหนือผู้อื่น

3. Channels :หมายถึงการรู้จักช่องทางการจำหน่าย การเข้าถึงผู้บริโภค เป็นการแสดงถึงกลยุทธ์ทางธุรกิจที่ใช้ช่องทางในการสื่อสารโฆษณา ช่องทางการจำหน่าย ช่องทางการขาย ช่องทางการตลาด เพื่อการส่งมอบสินค้าและบริการให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างได้รับความไว้วางใจ

4. Customer Relationships :หมายถึง ความสัมพันธ์กับลูกค้า หรือ ผู้บริโภค เป็นการแสดงถึงความเข้าใจและตรงกับความต้องการ ที่จะได้รับการอำนวยความสะดวกของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย นั่นคือการรู้จักการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าว่าทำอะไรให้เขาชอบสินค้าและบริการของเรา

5. Revenue Streams: หมายถึง รายได้หลักของธุรกิจ/ที่มาของรายได้ของธุรกิจ เป็นการแสดงถึงผลประโยชน์ลักษณะต่าง ๆ จากการลงทุนทำธุรกิจที่หักค่าใช้จ่ายแล้ว

6. Key Resources: หมายถึง ปัจจัยสำคัญและทรัพยากรที่มีที่จำเป็นต่อการผลิต/ของธุรกิจ เป็นการแสดงถึงทรัพยากรที่สำคัญ และบุคลากร ผู้เชี่ยวชาญพิเศษและอื่น ๆ ที่มีความสำคัญต่อการทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จ

7. Key Activities:หมายถึง กิจกรรมสำคัญ หรืองานหลักที่ทำ เป็นสิ่งที่แสดงถึง กิจกรรมสำคัญๆ ที่นำไปสู่คุณประโยชน์ และคุณค่าเฉพาะของธุรกิจ รู้จักสิ่งที่จะต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์

8. Key Partners : หมายถึง หุ้นส่วนหลักหรือพันธมิตรทางการค้า เป็นการแสดงถึง ผู้ร่วมประโยชน์ร่วมการค้า และการบริการ ร่วมต่างตอบแทน และสนับสนุนปัจจัยการผลิตต่อกัน

9. Cost Structure: หมายถึง ต้นทุน รู้จักค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจ เป็นการแสดงถึงโครงสร้างต้นทุนทางธุรกิจทั้งหมดที่จะเกิดขึ้นในการดำเนินการตามรูปแบบของธุรกิจที่กำหนด