

ใบความรู้ที่ 4 เรื่อง เป้าหมายในการทำธุรกิจ หน่วยที่ 2
แผนการจัดการเรียนรู้ที่ 4 เรื่อง เป้าหมายในการทำธุรกิจ
รายวิชา การงานอาชีพและเทคโนโลยี รหัส ง23101 ภาคเรียนที่ 1 ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3

จุดประสงค์ 1. ระบุเหตุผลการตัดสินใจเลือกกลุ่มเป้าหมายและวิธีการเพิ่มมูลค่าในธุรกิจที่ฝึกฝนได้

การแสวงหากลุ่มเป้าหมายในธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ ผู้ทำธุรกิจหรือผู้ประกอบการ จะต้องตอบคำถาม 4 คำถามสำคัญ ให้ได้เพื่อความอยู่รอดและเติบโตของธุรกิจ และให้สอดคล้องกับการเขียนผังธุรกิจ ได้แก่

คำถามที่ 1 ทำสินค้าอะไร

คำถามที่ 2 ทำให้กับใคร

คำถามที่ 3 ทำอย่างไร

คำถามที่ 4 คุ่มค่าหรือไม่

วิเคราะห์ความสัมพันธ์คำถามสำคัญทางธุรกิจกับผังธุรกิจ 9 ขั้นตอน

คำถามที่ 1
ทำสินค้า/บริการอะไร
(What?)

2. Value Propositions : หมายถึง การรู้จักคุณค่าของธุรกิจ สินค้า ผลิตภัณฑ์ และบริการที่น่าเสนอ มีคุณค่าเพียงพอสำหรับลูกค้าหรือไม่ คุณค่าของสินค้าและบริการดังกล่าว อาจเป็นนวัตกรรม เป็นการนำเสนอสิ่งใหม่ หรือมีการเพิ่มคุณสมบัติพิเศษที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น จนทำให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกสินค้าและบริการของเรา แทนที่จะเลือกของคู่แข่ง

คำถามที่ 2
ทำให้กับใคร
(Who?)

1.Customer Segments: หมายถึง กลุ่มลูกค้า เราสร้างคุณค่าเพื่อใคร ใครคือกลุ่มลูกค้า มีความหลากหลายหรือไม่ การกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนจะทำให้ธุรกิจสามารถนำเสนอสินค้าและบริการได้ตรงกับความต้องการ

3. Channels :หมายถึงการรู้จักช่องทางการจำหน่าย เราจะนำเสนอคุณค่าออกไปอย่างไร ใช้ช่องทางอะไรบ้างในการเข้าถึงลูกค้า ควรเป็นส่วนผสมที่ลงตัวทั้งช่องทางในการจัดจำหน่าย ช่องทางการสื่อสาร และช่องทางการตลาด

คำถามที่ 3
ทำอย่างไร (How?)

4. Customer Relationships :หมายถึง ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือผู้บริโภคร เราจะใช้วิธีการใดในการสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า อำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า ที่มาใช้บริการด้วยตนเอง ใช้บริการด้วยเครื่องอัตโนมัติ และใช้บริการทางออนไลน์ หรือมีการสร้างชุมชน (Community) เพื่อให้เกิดการพูดคุยและรู้จักกัน หรือใช้ช่องทาง social media ในการสื่อสารข้อมูลกันแบบสองทาง

6. Key Resources: หมายถึง ปัจจัยสำคัญและทรัพยากรที่มีที่จำเป็นต่อการผลิต/ของธุรกิจ ได้แก่ ทรัพยากรหลักขององค์กรที่ต้องลงทุน สินทรัพย์ทุกประเภท ทั้งอสังหาริมทรัพย์ เครื่องจักร อุปกรณ์ ทรัพยากรการเงิน ทรัพย์สินทางปัญญา รวมทั้งทรัพยากรมนุษย์

7. Key Activities:หมายถึง กิจกรรมสำคัญ หรืองานหลักที่ทำกิจกรรมหลักขององค์กร ทั้งการผลิต การบริการ เทคโนโลยีที่ใช้ในการดำเนินงาน การแก้ปัญหาให้ลูกค้า การสร้างเครือข่าย การตลาด และการประชาสัมพันธ์

8. Key Partners : หมายถึง หุ้นส่วนหลักหรือพันธมิตรทางการค้า พันธมิตรหลัก ได้แก่ ผู้ส่งมอบ (Suppliers) คู่ความร่วมมือที่เป็นทางการ (Partners) คู่ความร่วมมือที่ไม่เป็นทางการ (Collaborators) หุ้นส่วนทางธุรกิจทั้งที่เป็นคู่แข่ง และไม่คู่แข่ง

คำถามที่ 4
ทำแล้วคุ้มค่าเพียงใด
(Money)

5. Revenue Streams: หมายถึง รายได้หลักของธุรกิจ/ที่มาของรายได้ของธุรกิจ กำไรที่ได้ กระแสรายรับ เงินสดที่ได้รับหลังหักค่าใช้จ่ายแล้ว ที่มาของรายได้ทั้งหมด เช่นรายได้จากการขาย ค่าบริการ ค่าสมาชิก ค่าเช่า ค่าธรรมเนียม ฯลฯ

9. Cost Structure: หมายถึง ต้นทุน รู้จักค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจ โครงสร้างต้นทุน เป็นต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ ทั้งต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปร