



LEAN CANVAS สลัดโรลกล้วยตาก



Pander college of commerce and Technology Vocational Collge

วิทยาลัยอาชีวะศึกษากักตักพัฒนชิษยาการและเทคโนโลยี

ชื่อธุรกิจ : สลัดโรลกล้วยตาก

วันที่ : 20/09/2567

Problem 🌟	Solution 🌟	Unique value Proposition 🌟	Unfair Advantage 🌟	Customer Segments 🌟
1.พวกราใจอแป้ญหาอะไร: -สลัดโรลแบบเดิมลูกค้าเบื่อและการจัดเรียงไม่สวยงาม -สดการร้องเรียนจากลูกค้าเรื่องการการจัดเรียง -ยอดขายกลุ่มสลัดโรลตก	2.วิธีการแก้ไขปัญหาคือเป็นอย่างไร: -เปลี่ยนแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ -เพิ่มผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่	3.มีจุดเด่นอะไรที่ลูกค้าต้องเรา: -มีความแปลกใหม่กับสมัยใหม่ไม่มีใคร -วัตถุดิบในท้องถิ่นในการทำผลิตภัณฑ์ใหม่	4.สิ่งที่เราได้เปรียบกว่าคู่แข่ง: -ผลิตภัณฑ์มีความแปลกใหม่และเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ	5.กลุ่มลูกค้าเป็นใคร: -นักเรียน,นักศึกษา,พนักงานออฟฟิศ -ผู้สูงอายุ,คนวัยทำงาน
 Key Metrics 🌟 6.ตัวชี้วัดที่ใช้วัดความสำเร็จมีอะไรบ้าง: -ลูกค้าสนใจยอดขายกลุ่มสลัดโรลเพิ่มขึ้น		 Channels 🌟 7.จะเข้าถึงลูกค้าได้อย่างไร: ig:i-f_-06 เบอร์โทรศัพท์:092-641-7016		
Cost Structure 🌟 8.ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายมาจากอะไรบ้าง: -ต้นทุน -ค่าทำป้ายLean canvas -ค่าวัสดุ อุปกรณ์ -ค่าสถานที่ -ค่าไฟ ค่าแรง		Revenue Streams 🌟 9.รายได้มาจากรองทางใดบ้าง: -ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven -ร้านขายของชำ  น.ส.ขวัญภา ปุฑกรินทร์ น.ส.สุริษา สุตะกู น.ส.ปริตตา หงษ์ทอง		