



LEAN CANVAS ที่เกษร

วิทยาลัยอาชีวศึกษาที่จัดพัฒนาระบบการเรียนการสอนเทคโนโลยี

PAKDEE COLLEGE OF COMMERCE AND TECHNOLOGY VOCATIONAL COLLEGE

Problem

พบทางออกปัญหาอะไร :

1. ปัญหาในการเติบโตของใบวอลแล้ว การขยายออกมานั้นมันดันสินค้าตัวอื่นตก

Solution

วิธีการแก้ปัญหาเป็นอย่างนี้ :

ถ้าที่กับวอลสู้กับพาฟูลดของเหล่าเหล่า

Unique Value proposition

จุดเด่นของสินค้าหรือบริการ :

1. วัสดุแข็งแรง
2. กับของตกได้จริง
3. หยิบออกเบาตีบง่าย
4. ไม่หลุดหรือหล่น

Unfair Advantage

สิ่งที่เราได้เปรียบกว่าคู่แข่ง

แข็งแรงมาก
กับของตก/หล่นได้จริง

Customer Segments

กลุ่มลูกค้า :

กลุ่มลูกค้าช่วง 20 60 ที่
ที่ด้วยการซื้อที่กับชั้นสินค้า
ที่มั่ว

Early Adopters

จะเข้าถึงลูกค้าได้อย่างไร :

Social
ขายทางออนไลน์
facebook: sasaki tanat

Cost Structure

ต้นทุนหรือค่าใช้จ่าย :

2. ที่ร้านไปไม่ที่กับชั้นที่ทำให้ของไม่หล่นลงมาตกแตก/บุบ
3. ลูกคำร้องเรียน เรื่อง สินค้าชำรุด /บุบ

Key metrics

ตัวชี้วัดที่ใช้วัดความสำเร็จอะไรบ้าง :
ของเรียงเป็นระเบียบไม่ปนกับ
ของไม่หล่นตกมาแต่ระหว่าง
ตีบของ

Revenue Streams

รายได้มาจากช่องทางใดบ้าง :

1. วัสดุในการทำชั้น
2. ค่าประกอบ
3. ค่าแรง
4. ค่าไฟ

แบบ ส่วน ด้วส :
นายพรดา เทียวตาน

ร้านของชำ/CP ALL / 7-eleven/
ร้านขายของทั่วไป
จากการขายที่กับชั้นกับของตก

