

LEAN CANVAS “ควอเตอร์สี่แฉกบราดาสิบลำ”



PROBLEM

- พจนานุกรม
ปัญหา
- สินค้าไม่ตรงแผน



SOLUTION

- วิธีการแก้ปัญหาเป็น
อย่างไร
- สร้าง QR CODE มาเพื่อให้สามารถตรวจ
สอบราคาของสินค้าที่ถูกต้อง

KEY METRICS

- ตัวชี้วัดที่ใช้วัดความสำเร็จ
คืออะไร
- 1.ลดการกลองจากลูกค้า
- 2.ลูกค้าพึงพอใจที่มีสิ่งอำนวยความสะดวก

UNIQUE VALUE PROPOSITION

- มีจุดเด่นอะไรที่ลูกค้าต้อง
เลือกเรา
- สามารถใช้โทรศัพท์สแกนได้เลย
ตามความต้องการของลูกค้า



UNFAIR ADVANTAGE

- สิ่งที่เราได้เปรียบกว่าคู่แข่ง
- สามารถพิมพ์ยอดขายให้เร็วกว่า
เดิมและลดการกลอง

CHANNELS

- จะเข้าถึงลูกค้าได้อย่างไร
- FACEBOOK
- TIKTOK
- LINE
- LINE PAGRAM

CUSTOMER SEGMENTS

- กลุ่มลูกค้าเป็นใคร
- ทุกเพศทุกวัย
- ลูกค้าตั้งแต่อายุแปดปีขึ้นไป

COST STRUCTURE

- ต้นทุนหรือค่าใช้จ่าย มาจากอะไรบ้าง
- 1.กระดาษ
- 2.สติ๊กเกอร์
- 3.ค่าถ่ายปริ้น



REVENUE STREAMS

- รายได้มาจากช่องทางใดบ้าง
- ไลน์

