



# Lean canvas what is online

Pakdee college of commerce and technology vocational college

วิทยาลัยอาชีวศึกษาภัคดิพนธ์นิคมการและเทคโนโลยี

## Key Partners

- พวกเขาเจอปัญหาอะไร
- 1ลูกค้าไม่เข้าใจในป้ายออนไลน์
- 2ลูกค้าอาจมองไม่เห็นหรือไม่สนใจ
- 3โดนร้องเรียนเรื่องป้ายเล็ก

## Key Activities

- วิธีการแก้ปัญหาเป็นอย่างไร
- ทำป้ายให้มีขนาดใหญ่มากขึ้นลดข้อร้องเรียนได้

## Value Propositions

- มีจุดเด่นอะไรให้ลูกค้าต้องเลือกเรา
- 1เพราะมีสินค้าบางตัวไม่อยู่ในร้านเหมือนเช่นกรณีของไฟฟ้าที่หมับผมได้รื้อป่าผมหรือของต่างๆที่มีขายในออนไลน์
- 2ไม่มีเสียค่าส่งและราคาถูกเพราะมีช่วงแพลกซ์และลดทุกวัน
- 3มีจัดส่งถึงบ้านและรับร้านเชvron

## Customer Relationship

- สิ่งที่เราได้เปรียบกว่าคู่แข่ง
- ยอดขายออนไลน์เพิ่มขึ้นและได้คะแนนและลูกค้าชมมากขึ้น

## Customer Segments

- กลุ่มลูกค้าเป็นใคร
- ลูกค้าช่วงอายุ 15 - 75 ปีเพราะมีสินค้าหลากหลายให้เลือก

## Channels

- จะเข้าถึงลูกค้าได้อย่างไรบ้าง
- F : ปาณิสรา ภูมิศาสตร์
- IG : titapon\_1314

## Cost Structure

- ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายมาจากอะไรบ้าง
- มาจากค่าแรงและค่าการผลิตสินค้า

## Revenue Stream

- รายได้มาจากช่องทางใด
- แบบสอบถามคิวอาร์โค้ด
- สอบถามลูกค้าตรงๆ



นางสาวฐิตากร หงษ์เอกษ์ ปวช.3/4

นางสาวปาณิสรา ภูมิศาสตร์ ปวช.3/4

นางสาวพิมพ์ใจ กระฉิวพา ปวช.3/4