



LA EN CANVAS เครื่อง PLUS SALE



ชื่อธุรกิจ :

เครื่อง plus sale สิบห้าโปรโมชั่น



วันที่ :

19 กรกฎาคม 67

PROBLEM
พวกรางของปัญหาอะไร

- ลูกค้าส่วนใหญ่ไม่ทราบโปรโมชั่น
- พนักงานไม่ได้ plus sale สินค้าตลอดเวลา

SOLUTION
วิธีการแก้ปัญหาเป็นอย่างไร

- ใช้เครื่อง plus sale สิบห้าโปรโมชั่น

KEY METRICS

- ตัวชี้วัดที่ใช้ความสำเร็จของร้าน
- ดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้น
 - เรียกลูกค้าให้สนใจสิบห้าโปรโมชั่นมากขึ้น

UNIQUE VALUE PROPOSITION
ที่จุดเด่นอะไรที่ลูกค้าต้องเลือกเรา

- เป็นเครื่องมือที่มีคุณภาพ เสียง ประหยัดได้ และ เคลื่อนย้ายสะดวก



UNFAIR ADVANTAGE
สิ่งที่เราได้เปรียบกว่าคู่แข่ง

- มีเสียงที่สามารถเปลี่ยนไปรับได้ตลอด

CANNELS

- จะเข้าถึงลูกค้าได้อย่างไร
- นายหน้าร้าน
 - โซเชียลมีเดีย

CUSTOMER SEGMENTS
กลุ่มลูกค้าเป็นใคร

- กลุ่มลูกค้าที่อ่านหนังสือไม่ออก
- กลุ่มลูกค้าที่มักไม่สนใจอ่านโปรโมชั่นเอง

COST STRUCTURE
ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายมาจากอะไรบ้าง

- ต้นทุน
- ค่าอุปกรณ์เบ็ดเตล็ด 400 บาท
 - ค่าลำโพง 154 บาท
 - ค่าสื่อโปรโมชั่น 50
 - ค่าป้ายอะคริลิก 100



REVENUE STREAMS
รายได้มาจากช่องทางใดบ้าง

- ทางกรทวิสต์
- INSTAGRAM
- FACBOOK
- การตั้งตลาดสินค้าหน้าร้าน

