

Business model: โมเดลทางธุรกิจ รายได้

KEY PARTNERS

- กลุ่มเกษตรกรสวนผักหวานบ้าน
- กลุ่มเกษตรกรวัตถุดิบเกษตรและผู้ประกอบการในประเทศ
- กลุ่มแม่บ้านOTOPผลิตปลาสำผอง
- SUPPLIERS จลากและบรรจุภัณฑ์
- ผู้ให้บริการการจัดส่งวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ (LOGISTIC PARTNERS)



KEY ACTIVITIES

- ผลิตเพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกและนิยมรับประทานอาหารพื้นบ้าน
- เพื่อส่งเสริมเกษตรกรผู้ปลูกผักหวานให้มีรายได้และยั่งยืน
- ส่งเสริมผักพื้นบ้านของไทย
- ทำการตลาดส่งเสริมการขายทั้งในและต่างประเทศ
- ใช้นวัตกรรมการแปรรูปผลิตภัณฑ์

KEY RESOURCES

- วัตถุดิบที่มีคุณภาพ สะอาดจากตลาดของเกษตรกร
- สูตรผลิตภัณฑ์
- องค์ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์
- เครื่องมือและเทคโนโลยีใช้ในการผลิตที่เหมาะสม
- แรงงาน
- เงินลงทุน

VALUE PROPOSITIONS

" 2 in 1" Ready to Eat & Ready to Cook Product

- ผลิตภัณฑ์ที่สะดวกต่อการรับประทานและการประกอบอาหาร

- ผลิตภัณฑ์ผงคลุกข้าวสำเร็จรูปกลั่นรสแกงผักหวาน

- ผลิตภัณฑ์ซุปรองค้ำสำเร็จรูปกลั่นรสแกงผักหวาน



CUSTOMER RELATIONSHIPS

สื่อสารข้อมูลทาง social media ต่างๆ



- โปรโมชัน ส่วนลดให้กับลูกค้า
- รายได้ส่วนหนึ่งนำไปจัดกิจกรรมเพื่อสังคม เช่น ทุนการศึกษาสำหรับเกษตรกรและครอบครัว

CHANNELS

- ตัวแทนจำหน่าย
- Social Media ต่างๆ
- ออกบูธตามงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ
- ร้านขายฝาก
- ร้านขายปลีก ห้างสรรพสินค้า



CUSTOMER SEGMENTS

- ผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกในการรับประทานอาหาร
- ผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกในการประกอบอาหาร
- ผู้บริโภคที่นิยมรับประทานอาหารพื้นบ้าน



COST STRUCTURE

- ค่าวัตถุดิบ และ บรรจุภัณฑ์
- ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเครื่องจักร
- ค่าใช้จ่ายพนักงานและแรงงาน
- ค่าใช้จ่ายด้านงานวิจัยและพัฒนา
- ค่าใช้จ่ายด้านการขนส่งวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์
- ค่าใช้จ่ายด้านการซ่อมบำรุงเครื่องจักรและสถานที่ผลิต
- ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์ต่างๆ

REVENUE STREAMS

- รายได้การจัดจำหน่ายสินค้าทั้งรูปแบบ B2C และ B2B
- รายได้จากการขายผ่านช่องทาง online