

Business Model Canvas

Key Partners - มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ - สวก - ศูนย์ความเป็นเลิศทางวิชาการด้านใหม่ - กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหมทั่วประเทศ - จำหน่ายแบบในโรงงานที่ได้มาตรฐาน - KAPI	Key Activities - ติดต่อ Supplier เพื่อนำวัตถุดิบมาใช้ในการกระบวนการผลิต - วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องปรุงรสเพื่อสุขภาพจากผักดัดใหม่ไฮโดรไลเสท - วิเคราะห์ปริมาณโปรตีน และสารอาหาร - ทำการตลาดทดลองกลุ่มลูกค้า และปรับปรุงเพื่อให้ตอบสนองต่อความพึงพอใจของผลิตภัณฑ์ต่อลูกค้า - จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และส่งผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้า Key Resources - ผู้เชี่ยวชาญด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหาร - ความลับทางการค้าและกรรมวิธีการผลิต	Value Propositions เราต้องการเป็นผู้ที่ส่งมอบ เครื่องปรุงอาหารที่ดีมีคุณภาพ โภชนาการครบ ให้กับคนที่เรารัก ทั้งผู้สูงอายุและคนในครอบครัว	Customer Relationship เป็นคนในครอบครัวที่ช่วยปรุงอาหาร เพื่อสุขภาพให้กับทุกคนและเฉพาะบุคคล Channels ออนไลน์ และ ออฟไลน์ 1. ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ ใช้ปรุงอาหารให้ลูกค้าที่คุมแคลอรี 2. ศูนย์ดูแลและฝึกฟื้นฟูผู้ป่วย 3. ร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ 4. ครอบครัวที่รับประทานเอง หรือครอบครัวที่มีคนในครอบครัวต้องควบคุมโภชนาการ ต้องการปริมาณโปรตีนสูง หรือ ควบคุมปริมาณโซเดียมในมื้ออาหาร	Customer Segments เด็ก ผู้สูงวัย คนที่มีโรคประจำตัว คนที่รักสุขภาพ
Cost Structure ค่าการสกัดโปรตีนจากผักดัดใหม่ด้วยการไฮโดรไลเสท ค่าลิขสิทธิ์ การถ่ายทอดเทคโนโลยีการสกัดโปรตีนผักดัดใหม่ จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ค่าจ้าง OEM ผลิตสินค้า ค่าดำเนินงาน ค่าทดสอบการตลาด ค่าใช้จ่ายในการขาย(%GP)		Revenue Stream กระแสรายได้หลัก กระแสรายได้รอง โปรตีนสกัดจากผักดัดใหม่ กรดไขมัน Snack Bar ขนมอบเคี้ยวโปรตีนสูง รายได้จากการขายส่ง B2C จำนวนร้อยละ 70 % รายได้จากการขายส่ง B2B จำนวนร้อยละ 30 %		