

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เอก ชุณหะวัณราชัย

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยนานาชาติแสตมฟอร์ด

กรรมการผู้จัดการ Global Origin Thailand Co.Ltd



การตลาดพอดี้คำ



Akechoon



การตลาดพอดี้คำ





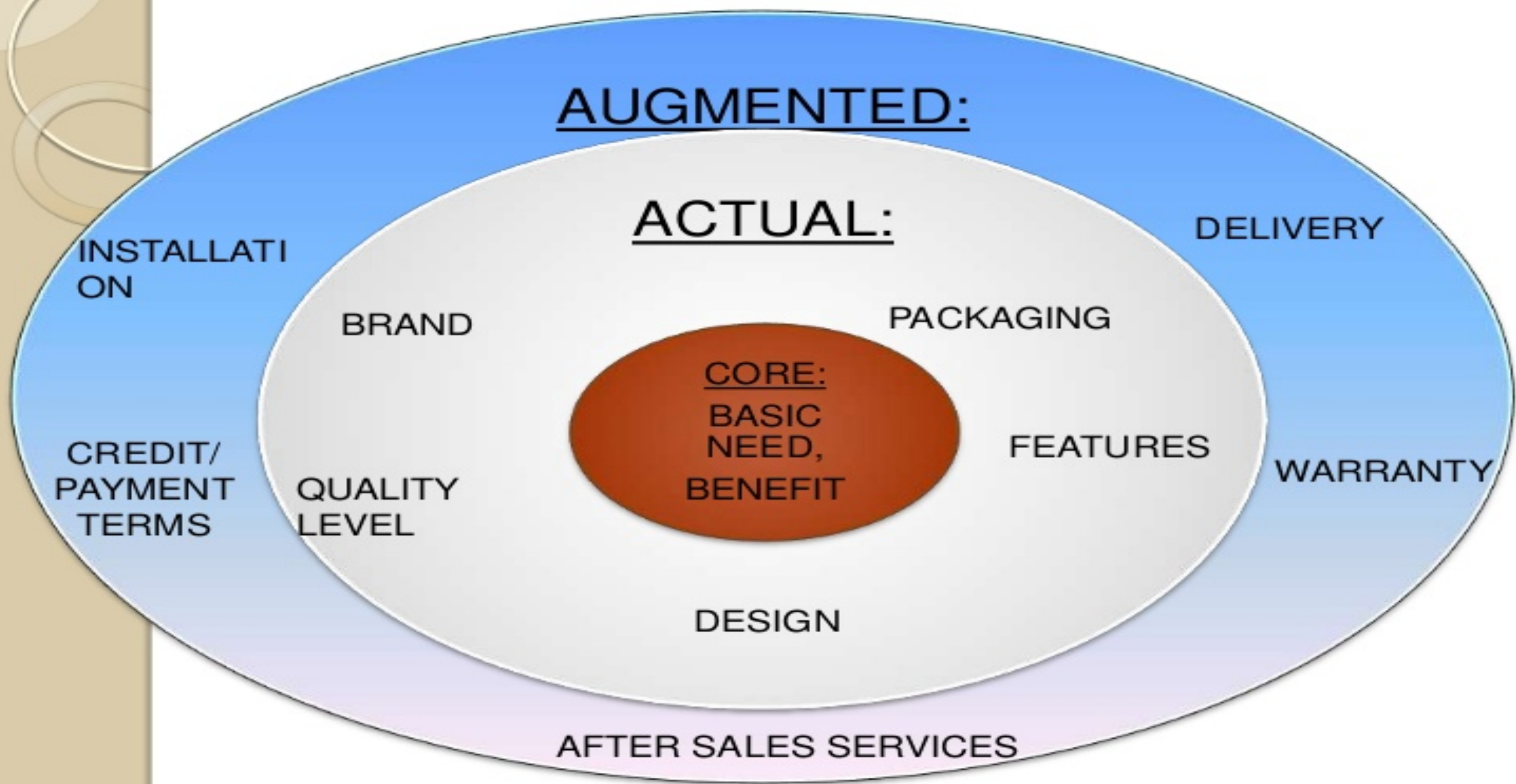
Value Proposition & Business Model Innovation

What is the real need?



What is the real need?





Need come from customer pain points

What is my MBA student's pain points?

What is your customer's pain points?

Pain Points



Need for pain relief



VALUE



Value Proposition

- ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- แตกต่างจากคู่แข่ง
- คุ่มค่าน่าสนใจ
- สื่อสารได้เข้าใจอย่างง่ายดาย
- เติบโตได้ไม่ตันในเชิงธุรกิจ

แตกต่างกันจากคู่แข่ง



แตกต่างจากคู่แข่ง



คุ้มค่าน่าสนใจ

คุณกำลังเหนื่อยล้ากับการรีดผ้า

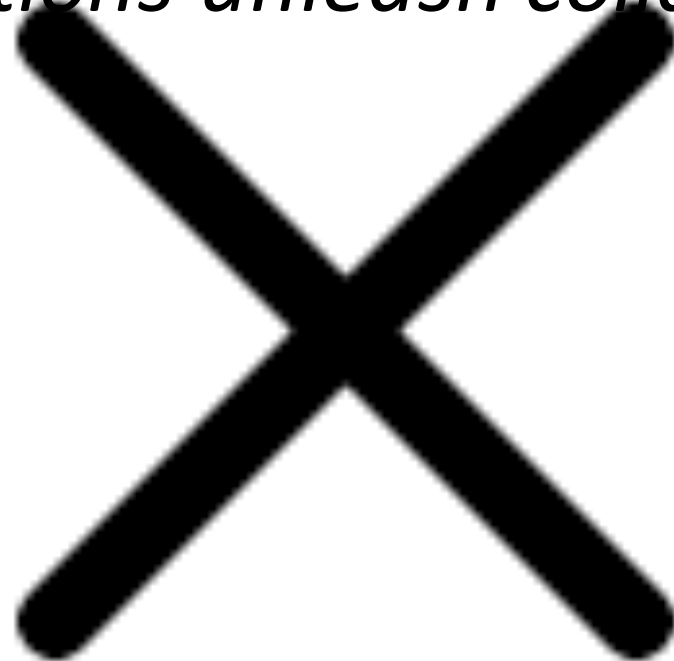


จะดีแค่ไหนถ้าสิ่งนี้มาช่วยลดภาระคุณในแบบที่ไม่เคยมีมาก่อน



แถมคุณช่วยคุณประหยัดเพิ่มขึ้นสามเท่า!

“Revenue-focused marketing automation & sales effectiveness solutions unleash collaboration throughout the revenue cycle”



Email marketing software for designers and their clients

Send beautiful email campaigns, track the results and manage your subscribers. Earn a tidy profit by letting your clients send at prices you set.

[TRY IT FOR FREE](#)
[VIEW FEATURES](#)


Create & Send Beautiful Emails

Design great looking emails using your own tools, or create templates and let your clients send their own.



Powerful Analytics

Actionable reports that go beyond opens and clicks. Track your email related conversions and sales.



Manage Lists & Subscribers

We handle signups, unsubscribes and bounces automatically. Easily create targeted segments of subscribers.



Mark-up, Resell and Profit

White-label and rebrandable, you set the price your clients pay and we'll send through your profit each month.

Send unlimited email campaigns for as little as

\$15
PER MONTH

[See Plans & Pricing](#)

Clients want to send their own campaigns? Set your own prices and automatically earn a profit.

Used by leading designers and companies everywhere



FROM THE BLOG

[Why can't I get my HTML email to look great on Android devices?](#)

OVERHEARD ON TWITTER

15 hours ago by [Ivylark](#)



POPULAR RESOURCES

[Free email templates](#)





Let's comment!

- Clear end-benefit to whom kind of HEADLINE
- Further explain about benefits in the sub-headline
- Benefits listed with icon
- Relevant image

Start accepting credit cards today.

Sign up and we'll mail you a free Square Card Reader.

Sign Up For Square



2.75% per swipe for all cards

One simple rate, all major credit cards.



Next-day payout

Automatic direct deposits to your bank account.



Free reader, free app

For iPhone, iPad and Android.



Fast setup





Let's comment!

- Very Clear HEADLINE
- Very Sales-oriented sub-headline
- Benefits listed clearly
- Relevant image

Freemium

NETFLIX

courseera

Business Model Canvas: LinkedIn

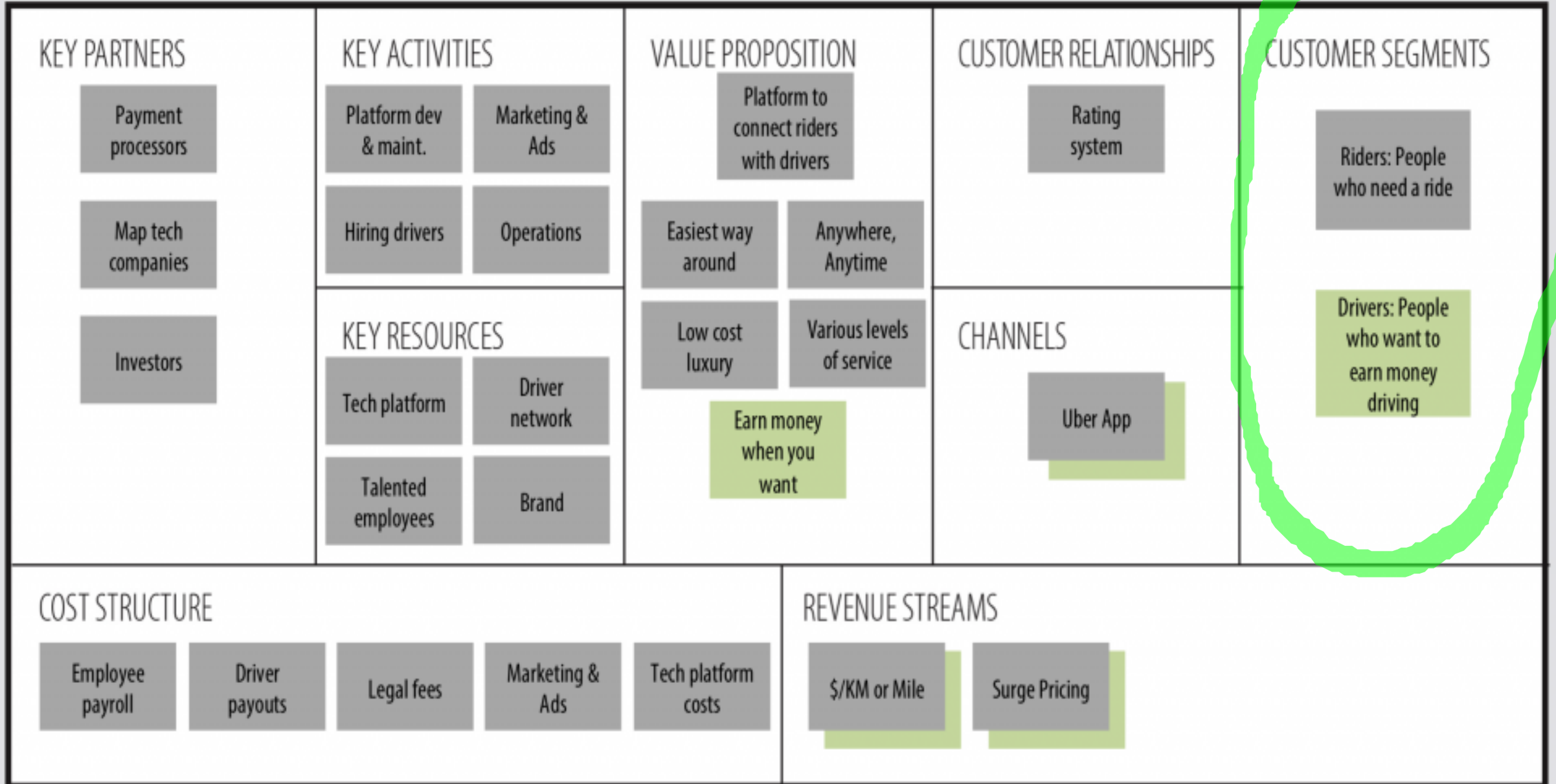


Two-sided customers



BUSINESS MODEL CANVAS

UBER



Workshop

Find customer's pain points for the reason of these 2 models!





Workshop

List the value proposition of these 2 models!



VS



Business Model



Not about what we sell



It's about how we sell

Not just the Coffee
Maker that you sell!



But you are
selling the special
coffee making
process



Business Model Innovation

- Innovative Ideas
- Innovative Process
- Innovative KPIs
- Innovative Incentive

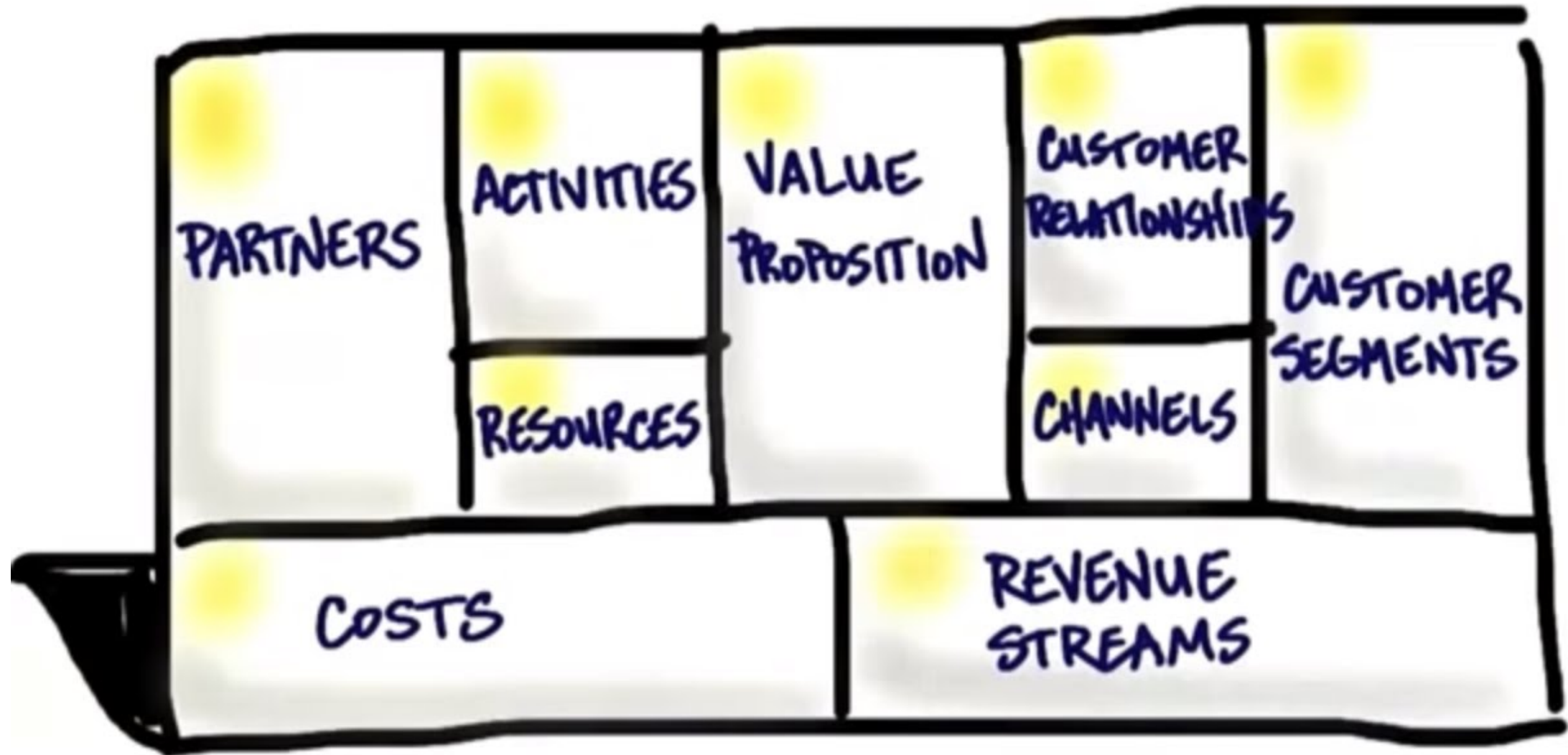
Developing Business Model

- 1. Business Ideas generating**
- 2. Business Model prototyping**
- 3. Listed elements required in the BMC**

Business Model Canvas

Help create easy understanding toward the new business model by laying all important elements required by such innovative business into each category in the canvas.

BUSINESS MODEL CANVAS



Key Partners



Key Activities



Value Propositions



Customer Relationships



Customer Segments



HOW

WHAT

WHO

Cost Structure



Revenue Streams



MONEY

MarketingOops!

Customer Relationships



ความสัมพันธ์ระหว่าง
เรากับลูกค้า
เป็นแบบใด?

Marketi

Channels



เราขายสินค้าและบริการ
และติดต่อสื่อสารกับลูกค้า
ผ่านช่องทางใดบ้าง?

Customer Segments



ลูกค้า
ของเรา
เป็นใคร?

oops!

Value Propositions



เป็นส่วนที่สำคัญมาก
ต้องระบุให้ได้ว่าสินค้าหรือบริการของเรา
นำเสนอ “คุณค่า” อะไรให้แก่ลูกค้า
อะไรที่จะทำให้ลูกค้าเลือกเรา?

Key Partners



กลุ่มคนผู้เกี่ยวข้อง
ในการดำเนินธุรกิจ
มีกลุ่มใดบ้าง?

Key Activities



กิจกรรมหลักที่ต้องทำ
เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ
มีอะไรบ้าง?

Key Resources



ทรัพยากรที่มีอยู่ตอนนี้
และที่ต้องมีเพิ่มเติม
มีอะไรบ้าง?

Cost Structure



โครงสร้างต้นทุนและค่าใช้จ่าย
ในธุรกิจเราเป็นแบบใดบ้าง?

Revenue Streams



รายได้ของธุรกิจเรา
มาจากช่องทางใดบ้าง?

Workshop

Design your selected business by using “Business Model Canvas”



Pitch Deck

- Clear Presentation
- Concise Presentation
- Covered Presentation
- Convincing Presentation

Clear & Concise PRESENTATION



- **Good content**
- **Good technique**

เนื้อหาที่ดีหน้าตาเป็นอย่างไร?



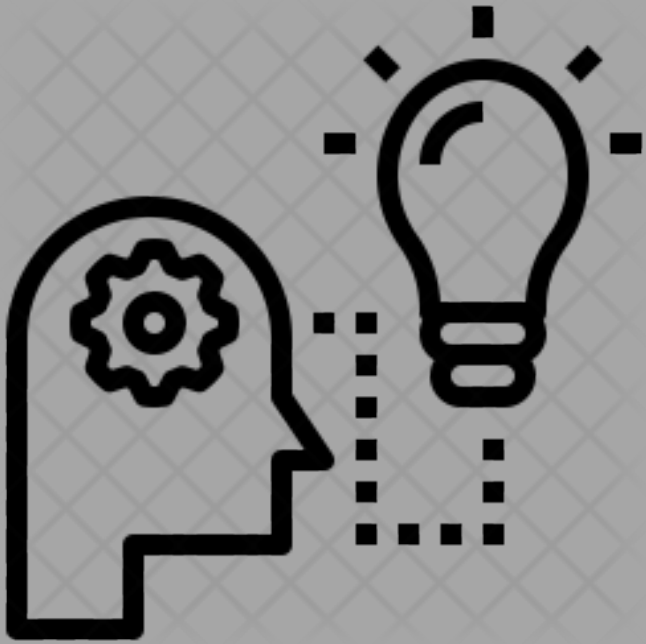
- ถูกต้อง
- ปริมาณเหมาะสม
- เข้าใจง่าย (Info graphic, Video, Picture, Example)
- ไม่เครียด (นอกเรื่องได้ในเวลาอันควร)

รูปแบบการนำเสนอ?



- ให้ข้อมูล (บรรยาย)
- ฮาวทู
- โน้มน้าว
- สร้างแรงบันดาลใจ

เทคนิคการนำเสนอ?

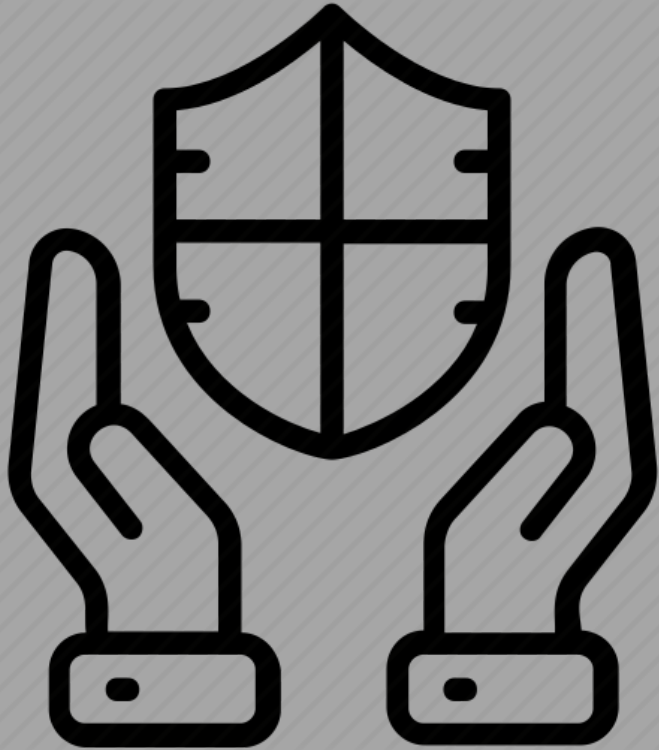


- **F: Fact**
- **A: Action**
- **S: Sequence**
- **T: Touchpoint**

พูดในสิ่งที่คนอยากฟัง

อย่าพูดในสิ่งที่คนอยากพูด

Covered Presentation



- Introduction
- What is the problem
- What is the solution
- Here comes the OFFER!
- How is the market size
- Show your business model, marketing plan, financial plan
- Who is your competitor
- How much do you want? And what for?

คุณรู้หรือไม่ว่า ไหมขัดฟัน ที่คุณใช้อยู่ในปัจจุบันมันทำมาจากเชือกไนลอน?

คุณรู้หรือไม่ว่าผลิตภัณฑ์นี้จะสามารถช่วยสร้างรายได้ให้เกษตรกรได้?

ผลิตภัณฑ์ตัวนี้ถูกสร้างขึ้นมาจาก ปัญหา ที่ **ผม** ต้องเผชิญกับมันตั้งแต่เด็ก!

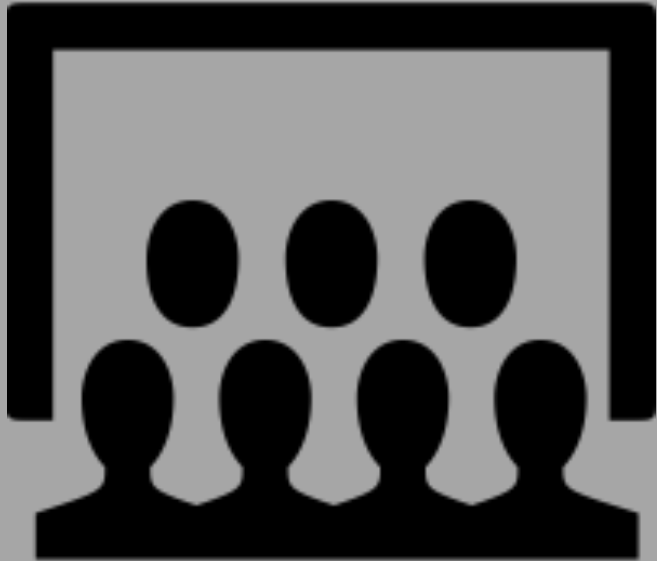
Convincing Presentation



- Good Info of Audience
- Good Look
- Good sense of humor

ข้อมูลของ Audience ที่เราควรรู้?

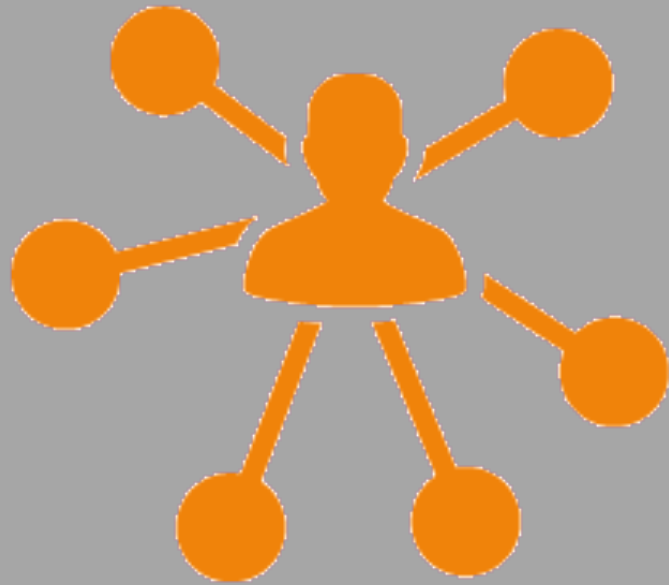
Audience ของเราเป็นใครบ้าง?



- **B: Blueprint**
- **A: Action**
- **N: Nurture**
- **K: Knowledge**

จุดคืออะไร? แค่ไหนถึงจุด?

Personal Branding



- **Authenticity** (เป็นตัวของตัวเอง)
- **Build Profile** (กำหนดจุดยืนชัดเจนทุกที)
- **Sexy story** (มีความเป็นมาที่น่าสนใจ)
- **Expertise** (เชี่ยวชาญ)
- **Value proposition** (ความแตกต่าง)

อารมณ์ดี อารมณ์ขัน



ไร้สาระ

เสียเวลา

เหนื่อย!

ปวดหัวตีบๆ

ปลง!

เอาที่สบายใจเถอะ

เฮ้อออ!

เอ่อ..วิทย์ากร มึงจะพูดอีกนานมั้ย?

Workshop

Pitch you Project in the Shark Tank