

Business Model Canvas

วัตถุประสงค์

เพื่อให้เข้าใจองค์ประกอบของธุรกิจรอบด้าน อย่างเชื่อมโยง มองเห็นจุดอ่อน จุดแข็ง รวมไปถึงการปรับกลยุทธ์ของบริษัทได้มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้สามารถนำมาปรับใช้กับธุรกิจหลักของการประปานครหลวงและแนวคิดการพัฒนาธุรกิจที่เกี่ยวข้องในอนาคต

เนื้อหา

องค์ประกอบของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ | Blog SellSuki

Business Model Canvas

ประวัติความเป็นมาของ (Business Model Canvas : BMC)

แนวคิดเรื่องนี้ ถูกคิดค้นขึ้นโดย ดร.เล็กซานเดอร์ ออสเทอร์วัลด์เตอร์ มหาวิทยาลัยโลซานน์ ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ผู้เขียนหนังสือชื่อ Business Model Generation ซึ่งใช้เวลากว่า 9 ปีในการวิจัยพัฒนาและนำแนวคิดนี้ไปใช้โดยมีชุมชนนักธุรกิจกว่า 470 คนจาก 45 ประเทศทั่วโลกร่วมเขียนหนังสือเล่มนี้ด้วย จากการตีพิมพ์หนังสือ Business Model Generation ออกมาในปี ค.ศ. 2010 ทำให้นักธุรกิจทั้งที่ทำกิจการมานานและเพิ่งเริ่มต้นได้เข้าใจภาพรวมของธุรกิจด้วยกระดาษเพียงแผ่นเดียว และนำมาที่เข้าใจไปใช้ในการปรับกลยุทธ์องค์กรให้เติบโตก้าวกระโดดและทำกำไรได้เพิ่มขึ้นมหาศาลทำให้ปัจจุบันทฤษฎีนี้เป็นที่ยอมรับในองค์กรชั้นนำทั่วโลก ในไทยเองก็มีหลายหน่วยงานนำไปใช้งาน และหนังสือเล่มดังกล่าวได้รับการแปลเป็นภาษาไทยโดยสำนักพิมพ์ วีเลิร์น ในปี ค.ศ. 2014 โดยใช้ชื่อภาษาไทยว่า “คู่มือสร้างโมเดลธุรกิจ”

องค์ประกอบทั้ง 9 ของ Business Model Canvas

Business Model Canvas Tools

การอธิบายองค์ประกอบของธุรกิจซึ่งมี

9 ส่วน ในแบบที่เรียบง่ายบนหน้ากระดาษเพียงแผ่นเดียว ทำให้เจ้าของกิจการและผู้บริหารสามารถเห็นภาพรวมของบริษัทเพื่อจะปรับจุดอ่อนหรือเสริมจุดแข็งรวมถึงการปรับกลยุทธ์ของบริษัทได้ง่ายและรวดเร็วอีกด้วย ประกอบด้วย 9 องค์ประกอบที่เชื่อมโยงกันตามภาพด้านล่างคือ

- 1.ลูกค้า (Customer Segments—CS) ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ
- 2.คุณค่า (Value Propositions—VP) จุดขายของสินค้า หรือ บริการนั้น
3. ช่องทาง (Channels—CH) วิธีในการสื่อสารไปถึงลูกค้า
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships—CR) วิธีในการรักษา

ลูกค้าเดิม

5. กระแสรายได้ (Revenue Streams—RS) รายได้ของธุรกิจนี้
6. ทรัพยากรหลัก (Key Resources—KR) สิ่งที่ต้องมีในการดำเนินธุรกิจ
7. กิจกรรมหลัก (Key Activities—KA) กิจกรรมที่ต้องทำเพื่อให้โมเดลธุรกิจ

อยู่ได้

8. พันธมิตรหลัก (Key Partners—KP) ส่วนที่เกี่ยวข้องทั้งการช่วยบ่อนวัตกรรมและการช่วยขาย
9. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure—CS) ต้นทุนทั้งหมดของธุรกิจ

เจ้าของธุรกิจต้องตอบคำถามได้ 2 ข้อ คือ “เราหารายได้อย่างไร” และผู้ซื้อเขา “ได้อะไรไปจากเรา”ซึ่งทฤษฎี Business Model Canvas ช่วยให้เห็นภาพชัดเจนในการตอบทั้ง 2 คำถามนี้เพื่อให้เจ้าของกิจการสามารถปรับรูปแบบรายได้ หรือ โมเดลธุรกิจที่เหมาะสมกับความต้องการได้ในระยะเวลาอันสั้น

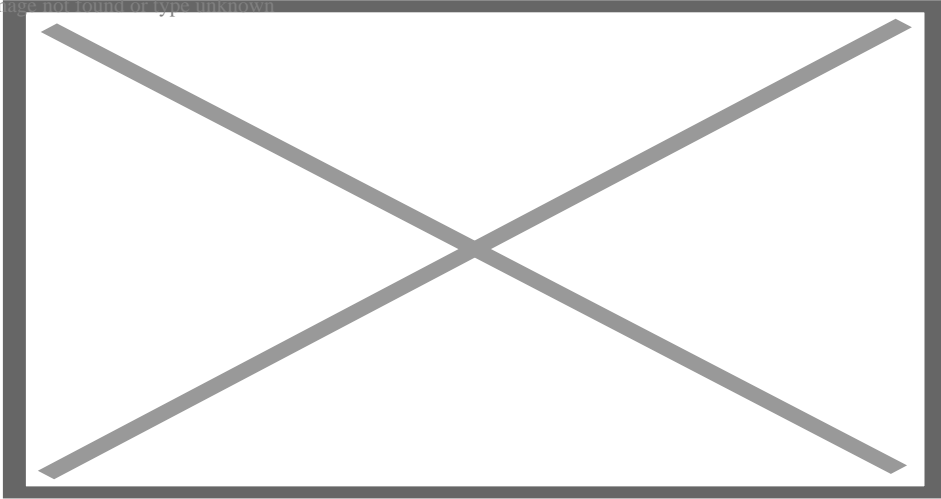
ทั่วโลกใช้ Business Model Canvas เพื่ออะไรบ้าง?

จากผลสำรวจผู้นำไปใช้จริงแล้ว 1,300 คนจากผู้ติดตามโพลแผนภาพไปใช้ทั่วโลกกว่า 5 ล้านคนในปี 2015 พบว่า ร้อยละ 36 นำไปใช้ในการพัฒนาธุรกิจใหม่ ร้อยละ 21 นำไปพัฒนาสินค้าใหม่ และร้อยละ 19 นำไปปรับกลยุทธ์องค์กร

Business Model Canvas ของ การประปานครหลวง (กปน.)

ตัวอย่างการนำ Business Model Canvas มาประยุกต์ใช้กับธุรกิจประจำของ กปน. ได้ดังนี้

Integrate model into business model canvas



ผู้สอน : ธนยศ ธนาเดชาโยธิน
ผู้เรียน :
ผลการเรียนรู้ :