

YOUTH STARTUP Business Model Canvas. BMC

วิทยาลัยเทคนิคศรีราชา มหาวิทยาลัยศรีราชา

PRINCESS OF NARADHIWAS UNIVERSITY 17th ANNIVERSARY

YOUTH STARTUP Business Model Canvas.

การแข่งขันในรูปแบบ Online เท่านั้น

คุณสมบัติของผู้เข้าร่วมแข่งขัน

- ต้องเป็นผู้ที่กำลังศึกษาอยู่ในสถานศึกษาในระดับ ปวช. ปวส. หรือเทียบเท่า เท่านั้น
- ผู้แข่งขันต้องแข่งขันเป็นทีมๆ ละ 3-5 คน
- สถานศึกษาส่งผู้เข้าร่วมแข่งขันได้ไม่เกินสถานศึกษาละ 2 ทีม และอาจารย์ผู้ควบคุมทีมละ 1 คน

เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสิน การประกวด Youth Startup

การให้คะแนนประกวดเขียนแผนธุรกิจ โดยให้แนวคิด Business Model Canvas ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1.ภาพรวมของแผนธุรกิจ (60 คะแนน)

1.1 Customer Segments กลุ่มลูกค้าของเรา (5 คะแนน)
Customer Segments (CS) คือ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของเราที่เราจะนำเสนอการบริการหรือสินค้าของเรา โดยการแบ่งกลุ่มลูกค้าต้องชัดเจน เช่น พื้นที่ที่อยู่อาศัยอยู่ประเทศ จังหวัดไหน อายุ เพศ พฤติกรรม ความสนใจ ฯลฯ เพื่อการทำตลาดที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย

1.2 Value Propositions คุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า (5 คะแนน)
Value Propositions (VP) คือ คุณค่าที่จะส่งมอบให้กับลูกค้า สินค้าหรือบริการของเราจะเข้าไปแก้ Pain Point ของลูกค้าได้อย่างไร ตัวอย่างเช่น ถ้าเป็นสินค้าหรือบริการใหม่ คุณอาจใช้ไอเดียที่เกี่ยวข้องกับการสร้างนวัตกรรม ที่เป็นสินค้าที่มีในตลาดอยู่แล้ว ควรโดดเด่นและมีคุณสมบัติใหม่ๆ ที่แตกต่างจากคู่แข่ง

1.3 Channels ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า (10 คะแนน)
Channels (CH) คือ ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า ซึ่งแบรนด์สามารถใช้เป็นทั้งในการสื่อสาร นำเสนอ สินค้า และ ติดต่อกับลูกค้าของเรา โดยใช้ช่องทางต่างๆ ที่แบรนด์มี จะเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้ลูกค้ามองเห็นสินค้าหรือบริการของเรา ยิ่งไปกว่านั้นการใช้ช่องทางที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ทำให้สามารถเพิ่มมูลค่าของสินค้านี้ได้ ยกตัวอย่างเช่น กลุ่มเป้าหมายในช่วงวัย 23-29 เป็นวัยทำงาน ชอบดูวิดีโอสั้น การเลือกช่องทาง Instagram ด้วยรูปภาพที่ถ่ายออกมาสวยงามและวิดีโอจะช่วยให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย และเป็นเครื่องมือของสินค้านี้ได้ดีด้วย ซึ่งช่องทางแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

- ช่องทางที่เป็นเจ้าของ : เว็บไซต์ของบริษัท, สื่อ social media อาทิ Facebook , Line OA และ Instagram เป็นต้น
- ช่องทางพันธมิตร : เว็บไซต์ที่เป็นพันธมิตร, สินค้าขายส่ง, การค้าปลีก อาทิ ห้างสรรพสินค้า ฯลฯ

1.4 Customer relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า (5 คะแนน)
Customer Relationships (CR) คือ ความสัมพันธ์ของเรากับลูกค้า นอกจากการทำสินค้าที่มีคุณภาพ การบริหารก็เป็นสิ่งสำคัญ การที่เราสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ที่ลูกค้าประจำหรือลูกค้าทั่วไป มีหลายวิธี อาทิ

ความช่วยเหลือหรือส่วนบุคคล : การตอบลูกค้าผ่านทางอีเมล โทรศัพท์ และช่องทาง social media ผ่านการแชท

ติดต่อสอบถาม
วิทยาลัยเทคนิคศรีราชา มหาวิทยาลัยศรีราชา
สาขาวิชาธุรกิจ นวัตกรรม และเทคโนโลยี
โทร. 089-2966799

<https://line.me/tv/cv/ACChnpE67C>

รายละเอียด โครงการแข่งขันทักษะวิชาชีพ YOUTH STARTUP เพื่อสร้างรายได้ในชุมชน ประจำปีการศึกษา 2564 วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2565 วิทยาลัยเทคนิคศรีราชา มหาวิทยาลัยศรีราชา

คุณสมบัติของผู้เข้าร่วมแข่งขัน

- 1.ต้องเป็นผู้ที่กำลังศึกษาอยู่ในสถานศึกษาในระดับ ปวช. ปวส. หรือเทียบเท่า เท่านั้น
- 2.ผู้แข่งขันต้องแข่งขันเป็นทีมๆ ละ 3-5 คน
- 3.สถานศึกษาส่งผู้เข้าร่วมแข่งขันได้ไม่เกินสถานศึกษาละ 2 ทีม และอาจารย์ผู้ควบคุมทีมละ 1 คน

เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสิน การประกวด Youth Startup

การให้คะแนนประกวดเขียนแผนธุรกิจ โดยให้แนวคิด Business Model Canvas ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1.ภาพรวมของแผนธุรกิจ (60 คะแนน)

1.1 Customer Segments กลุ่มลูกค้าของเรา (5 คะแนน)
Customer Segments (CS) คือ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของเราที่เราจะนำเสนอการบริการหรือสินค้าของเรา โดยการแบ่งกลุ่มลูกค้าต้องชัดเจน เช่น พื้นที่ที่อยู่อาศัยอยู่ประเทศ จังหวัดไหน อายุ เพศ พฤติกรรม ความสนใจ ฯลฯ เพื่อการทำตลาดที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย

1.2 Value Propositions คุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า (5 คะแนน)
Value Propositions (VP) คือ คุณค่าที่จะส่งมอบให้กับลูกค้า สินค้าหรือบริการของเราจะเข้าไปแก้ Pain Point ของลูกค้าได้อย่างไร ตัวอย่างเช่น ถ้าเป็นสินค้าหรือบริการใหม่ คุณอาจใช้ไอเดียที่เกี่ยวข้องกับการสร้างนวัตกรรม ที่เป็นสินค้าที่มีในตลาดอยู่แล้ว ควรโดดเด่นและมีคุณสมบัติใหม่ๆ ที่แตกต่างจากคู่แข่ง

1.3 Channels ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า (10 คะแนน)
Channels (CH) คือ ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า ซึ่งแบรนด์สามารถใช้เป็นทั้งในการสื่อสาร นำเสนอ สินค้า และ ติดต่อกับลูกค้าของเรา โดยใช้ช่องทางต่างๆ ที่แบรนด์มี จะเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้ลูกค้ามองเห็นสินค้าหรือบริการของเรา ยิ่งไปกว่านั้นการใช้ช่องทางที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ทำให้สามารถเพิ่มมูลค่าของสินค้านี้ได้ ยกตัวอย่างเช่น กลุ่มเป้าหมายในช่วงวัย 23-29 เป็นวัยทำงาน ชอบดูวิดีโอสั้น การเลือกช่องทาง Instagram ด้วยรูปภาพที่ถ่ายออกมาสวยงามและวิดีโอจะช่วยให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย และเป็นเครื่องมือของสินค้านี้ได้ดีด้วย ซึ่งช่องทางแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. ช่องทางที่เป็นเจ้าของ : เว็บไซต์ของบริษัท, สื่อ social media อาทิ Facebook , Line OA และ Instagram เป็นต้น
2. ช่องทางพันธมิตร : เว็บไซต์ที่เป็นพันธมิตร, สินค้าขายส่ง, การค้าปลีก อาทิ ห้างสรรพสินค้า ฯลฯ

1.4 Customer relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า (5 คะแนน)
Customer Relationships (CR) คือ ความสัมพันธ์ของเรากับลูกค้า นอกจากการทำสินค้าที่มีคุณภาพ การบริหารก็เป็นสิ่งสำคัญ การที่เราสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ที่ลูกค้าประจำหรือลูกค้าทั่วไป มีหลายวิธี อาทิ

ความช่วยเหลือหรือส่วนบุคคล : การตอบลูกค้าผ่านทางอีเมล โทรศัพท์ และช่องทาง social media ผ่านการแชท

ใบสมัครการแข่งขันทักษะวิชาชีพ
วิทยาลัยเทคนิคศรีราชา มหาวิทยาลัยศรีราชา
รับสมัครการแข่งขันทักษะวิชาชีพ Youth Startup เพื่อสร้างรายได้ในชุมชน
ระหว่างวันที่ 17 - 19 กุมภาพันธ์ 2565

ชื่อการแข่งขัน โครงการแข่งขันทักษะวิชาชีพ Youth Startup เพื่อสร้างรายได้ในชุมชน

ประเภทการแข่งขัน กิจกรรมการประกวดเขียนแผนธุรกิจ

สถานที่ วิทยาลัยเทคนิคศรีราชา

ที่อยู่ ถ. ๒1 ต. บางตลาด อ. ศรีราชา จ. ช.ฉ. ๑๕๐๐๐

ชื่อผู้แข่งขัน 1. น.ส. ชุมนิลา ช่าง
2. น.ส. ชุมนิลา ช่าง
3. น.ส. ชุมนิลา ช่าง
4. น.ส. ชุมนิลา ช่าง
5. น.ส. ชุมนิลา ช่าง
6.
7.
8.
9.
10.
11.
12.
13.
14.
15.
16.
17.
18.
19.
20.
21.
22.
23.
24.
25.
26.
27.
28.
29.
30.
31.
32.
33.
34.
35.
36.
37.
38.
39.
40.
41.
42.
43.
44.
45.
46.
47.
48.
49.
50.
51.
52.
53.
54.
55.
56.
57.
58.
59.
60.
61.
62.
63.
64.
65.
66.
67.
68.
69.
70.
71.
72.
73.
74.
75.
76.
77.
78.
79.
80.
81.
82.
83.
84.
85.
86.
87.
88.
89.
90.
91.
92.
93.
94.
95.
96.
97.
98.
99.
100.
101.
102.
103.
104.
105.
106.
107.
108.
109.
110.
111.
112.
113.
114.
115.
116.
117.
118.
119.
120.
121.
122.
123.
124.
125.
126.
127.
128.
129.
130.
131.
132.
133.
134.
135.
136.
137.
138.
139.
140.
141.
142.
143.
144.
145.
146.
147.
148.
149.
150.
151.
152.
153.
154.
155.
156.
157.
158.
159.
160.
161.
162.
163.
164.
165.
166.
167.
168.
169.
170.
171.
172.
173.
174.
175.
176.
177.
178.
179.
180.
181.
182.
183.
184.
185.
186.
187.
188.
189.
190.
191.
192.
193.
194.
195.
196.
197.
198.
199.
200.
201.
202.
203.
204.
205.
206.
207.
208.
209.
210.
211.
212.
213.
214.
215.
216.
217.
218.
219.
220.
221.
222.
223.
224.
225.
226.
227.
228.
229.
230.
231.
232.
233.
234.
235.
236.
237.
238.
239.
240.
241.
242.
243.
244.
245.
246.
247.
248.
249.
250.
251.
252.
253.
254.
255.
256.
257.
258.
259.
260.
261.
262.
263.
264.
265.
266.
267.
268.
269.
270.
271.
272.
273.
274.
275.
276.
277.
278.
279.
280.
281.
282.
283.
284.
285.
286.
287.
288.
289.
290.
291.
292.
293.
294.
295.
296.
297.
298.
299.
300.
301.
302.
303.
304.
305.
306.
307.
308.
309.
310.
311.
312.
313.
314.
315.
316.
317.
318.
319.
320.
321.
322.
323.
324.
325.
326.
327.
328.
329.
330.
331.
332.
333.
334.
335.
336.
337.
338.
339.
340.
341.
342.
343.
344.
345.
346.
347.
348.
349.
350.
351.
352.
353.
354.
355.
356.
357.
358.
359.
360.
361.
362.
363.
364.
365.
366.
367.
368.
369.
370.
371.
372.
373.
374.
375.
376.
377.
378.
379.
380.
381.
382.
383.
384.
385.
386.
387.
388.
389.
390.
391.
392.
393.
394.
395.
396.
397.
398.
399.
400.
401.
402.
403.
404.
405.
406.
407.
408.
409.
410.
411.
412.
413.
414.
415.
416.
417.
418.
419.
420.
421.
422.
423.
424.
425.
426.
427.
428.
429.
430.
431.
432.
433.
434.
435.
436.
437.
438.
439.
440.
441.
442.
443.
444.
445.
446.
447.
448.
449.
450.
451.
452.
453.
454.
455.
456.
457.
458.
459.
460.
461.
462.
463.
464.
465.
466.
467.
468.
469.
470.
471.
472.
473.
474.
475.
476.
477.
478.
479.
480.
481.
482.
483.
484.
485.
486.
487.
488.
489.
490.
491.
492.
493.
494.
495.
496.
497.
498.
499.
500.
501.
502.
503.
504.
505.
506.
507.
508.
509.
510.
511.
512.
513.
514.
515.
516.
517.
518.
519.
520.
521.
522.
523.
524.
525.
526.
527.
528.
529.
530.
531.
532.
533.
534.
535.
536.
537.
538.
539.
540.
541.
542.
543.
544.
545.
546.
547.
548.
549.
550.
551.
552.
553.
554.
555.
556.
557.
558.
559.
560.
561.
562.
563.
564.
565.
566.
567.
568.
569.
570.
571.
572.
573.
574.
575.
576.
577.
578.
579.
580.
581.
582.
583.
584.
585.
586.
587.
588.
589.
590.
591.
592.
593.
594.
595.
596.
597.
598.
599.
600.
601.
602.
603.
604.
605.
606.
607.
608.
609.
610.
611.
612.
613.
614.
615.
616.
617.
618.
619.
620.
621.
622.
623.
624.
625.
626.
627.
628.
629.
630.
631.
632.
633.
634.
635.
636.
637.
638.
639.
640.
641.
642.
643.
644.
645.
646.
647.
648.
649.
650.
651.
652.
653.
654.
655.
656.
657.
658.
659.
660.
661.
662.
663.
664.
665.
666.
667.
668.
669.
670.
671.
672.
673.
674.
675.
676.
677.
678.
679.
680.
681.
682.
683.
684.
685.
686.
687.
688.
689.
690.
691.
692.
693.
694.
695.
696.
697.
698.
699.
700.
701.
702.
703.
704.
705.
706.
707.
708.
709.
710.
711.
712.
713.
714.
715.
716.
717.
718.
719.
720.
721.
722.
723.
724.
725.
726.
727.
728.
729.
730.
731.
732.
733.
734.
735.
736.
737.
738.
739.
740.
741.
742.
743.
744.
745.
746.
747.
748.
749.
750.
751.
752.
753.
754.
755.
756.
757.
758.
759.
760.
761.
762.
763.
764.
765.
766.
767.
768.
769.
770.
771.
772.
773.
774.
775.
776.
777.
778.
779.
780.
781.
782.
783.
784.
785.
786.
787.
788.
789.
790.
791.
792.
793.
794.
795.
796.
797.
798.
799.
800.
801.
802.
803.
804.
805.
806.
807.
808.
809.
810.
811.
812.
813.
814.
815.
816.
817.
818.
819.
820.
821.
822.
823.
824.
825.
826.
827.
828.
829.
830.
831.
832.
833.
834.
835.
836.
837.
838.
839.
840.
841.
842.
843.
844.
845.
846.
847.
848.
849.
850.
851.
852.
853.
854.
855.
856.
857.
858.
859.
860.
861.
862.
863.
864.
865.
866.
867.
868.
869.
870.
871.
872.
873.
874.
875.
876.
877.
878.
879.
880.
881.
882.
883.
884.
885.
886.
887.
888.
889.
890.
891.
892.
893.
894.
895.
896.
897.
898.
899.
900.
901.
902.
903.
904.
905.
906.
907.
908.
909.
910.
911.
912.
913.
914.
915.
916.
917.
918.
919.
920.
921.
922.
923.
924.
925.
926.
927.
928.
929.
930.
931.
932.
933.
934.
935.
936.
937.
938.
939.
940.
941.
942.
943.
944.
945.
946.
947.
948.
949.
950.
951.
952.
953.
954.
955.
956.
957.
958.
959.
960.
961.
962.
963.
964.
965.
966.
967.
968.
969.
970.
971.
972.
973.
974.
975.
976.
977.
978.
979.
980.
981.
982.
983.
984.
985.
986.
987.
988.
989.
990.
991.
992.
993.
994.
995.
996.
997.
998.
999.
1000.

ชื่อ-สกุล กู-อาจารย์ผู้ควบคุมทีม อาจารย์ ชุมนิลา ช่าง

โทรศัพท์ 092-212012 โทรสาร 075-099540

E-mail address chumnila.voc@hotmail.com

ขอรับรองว่าผู้สมัครเป็นนักเรียน-นักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในสถานศึกษาจริง

ลงชื่อ ช.ช. ชุมนิลา
(นางประไพ ภาณุพันธ์)
ผู้อำนวยการวิทยาลัย

