

Business Model DODENA Slim

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Key Partners เงินทุนส่วนตัว ผู้ร่วมลงทุน	Key Activities ควบคุมการส่งมอบวัตถุดิบ ตรวจสอบคุณภาพออแกรนิก ให้เป็นไปตามมาตรฐาน	Value Propositions เป็นสินค้าที่มาจากธรรมชาติ ไม่มีผลข้างเคียง ทำจากพืชออแกรนิก ยังไม่มีในท้องตลาด ส่วนการจะทำจากเตมียัง ผลข้างเคียงต่อสุขภาพสูง	Customer Relationships การติดตาม ให้คำแนะนำ ระหว่างที่ไซผลิตภัณฑ์ ต้องซื้อซ้ำต่อเนื่อง ระยะเวลาหนึ่ง	Customer Segments ผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก นักศึกษา วัยทำงาน ข้าราชการ ผู้ป่วยที่ต้องคุมน้ำหนัก ผู้สูงอายุ ต้องคุมน้ำหนัก
	Key Resources เห็ดออแกรนิก ปลาคาวออแกรนิก น้ำตาลออแกรนิก หัวเชื้อโปรไบโอติก		Channels ทางออนไลน์ แฟรมไซน์ โซเชียล	
Cost Structure วัตถุดิบที่ต้องซื้อ การผลิตที่ซับซ้อน ต้นทุนสูงมาก เมื่อเทียบกับเตมีย ส่วน B จากการสกัด มีจำนวนมาก		Revenue Streams จากการขายผลิตภัณฑ์ การขายอาหารเสริมจากส่วน B		
ต้องนำากมาแปรรูป ผลิตเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร จำหน่ายเป็นตำต่าต้นทุนวัตถุดิบ ช่วยลดต้นทุนได้ 50%				

Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	