

Start Smart BUSINESS

Sarunya Sensupa, PhD.

Let's start



OM
By ดร. หวาน

SET The Stock Exchange of Thailand SCB ธนาคารกรุงไทย SME Bank ททบ MCOT HD MONO29

Allianz AYUDHYA Otsuka Ansell GRAND RIX NYLA IBIS GTech GROUP THAIL SCIENCE PARK

DD depa STARTUP THAILAND NSTDA

Pitch 100 ล้าน
by ดร. หวาน

Pitching Model Canvas® (PMC)

อาจารย์หวาน
ดร. ศรีญญา เสนสุภา
ผู้คิดค้น เครื่องมือ Pitching Model Canvas®
อาจารย์พิเศษ MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และองค์กรชั้นนำของประเทศ

261

ดร.ศรีญญา เสนสุภา
Founder ตรีเอน คอร์ปอเรชั่น จำกัด
velt นำทองเรือเส้นเข้าทะเลจีนใต้ถึงแคว้นสาร์เพื่อขยับขึ้น "Freedom"

วการ Startup กับ

ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญ

20+

20+ ด้านการขาย การบริหาร กับองค์กรข้ามชาติ
ต่างชาติ

8+

8+ Co Founder, Durian Corp. ธุรกิจการศึกษา
บ่มเพาะธุรกิจใหม่ Startup



Pitching Skill / Selling Skill นำเสนอขายไอเดีย
แบบสั้น กระชับ ได้ผลลัพธ์



Impressive Personality in
Workplace บุคลิกภาพผู้บริหาร



Storytelling / Communication Skill
สำหรับ Technical Person ผู้เชี่ยวชาญ



Intrapreneurship Skill การสร้าง Talent /
Entrepreneurial Mindset ในองค์กร



Pitch 100 ล้าน
by ดร.หวาน



Sarunya
Sensupa



ดร.หวาน



ดร.หวาน



NETFLIX

Reed Hastings

Founder & CEO Netflix

เช่า DVD



จ่ายค่าปรับส่งคืนล่าช้า
และ DVD ที่ร้านหมด

ปัญหา มีอยู่ว่า



ปี 2001

NETFLIX

ไม่โตอย่างที่
ควรจะเป็น

Forecast



NETFLIX



+

ถ้าพวกเราเป็นทีมผู้บริหาร

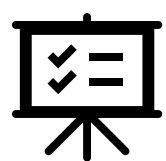
NETFLIX

เราจะวิเคราะห์ปัญหานี้อย่างไร?

น่าจะเกิดจากอะไร ?



จะเสนอการแก้ปัญหานี้อย่างไร ?



STOP !!!

CEO ให้งพึนที่ไ่ยวนี้ !!!



สำรวจตลาดแบบละเอียด



1. ทั้งคนที่สมาชิก และ
ไม่เป็นสมาชิก ที่ SF-HQ
area
2. ทั้งคนที่สมาชิก และ
ไม่เป็นสมาชิก พื้นที่อื่น ๆ

และแล้ว ก็พบว่า....
ปัญหาที่แท้จริง
มีแค่ปัญหาเดียว !!!



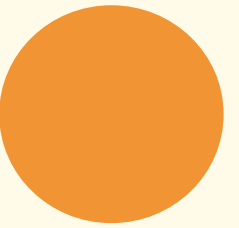


SF-HQ Area

ส่งคืนวันจันทร์

ได้เรื่องใหม่วันอังคาร

+

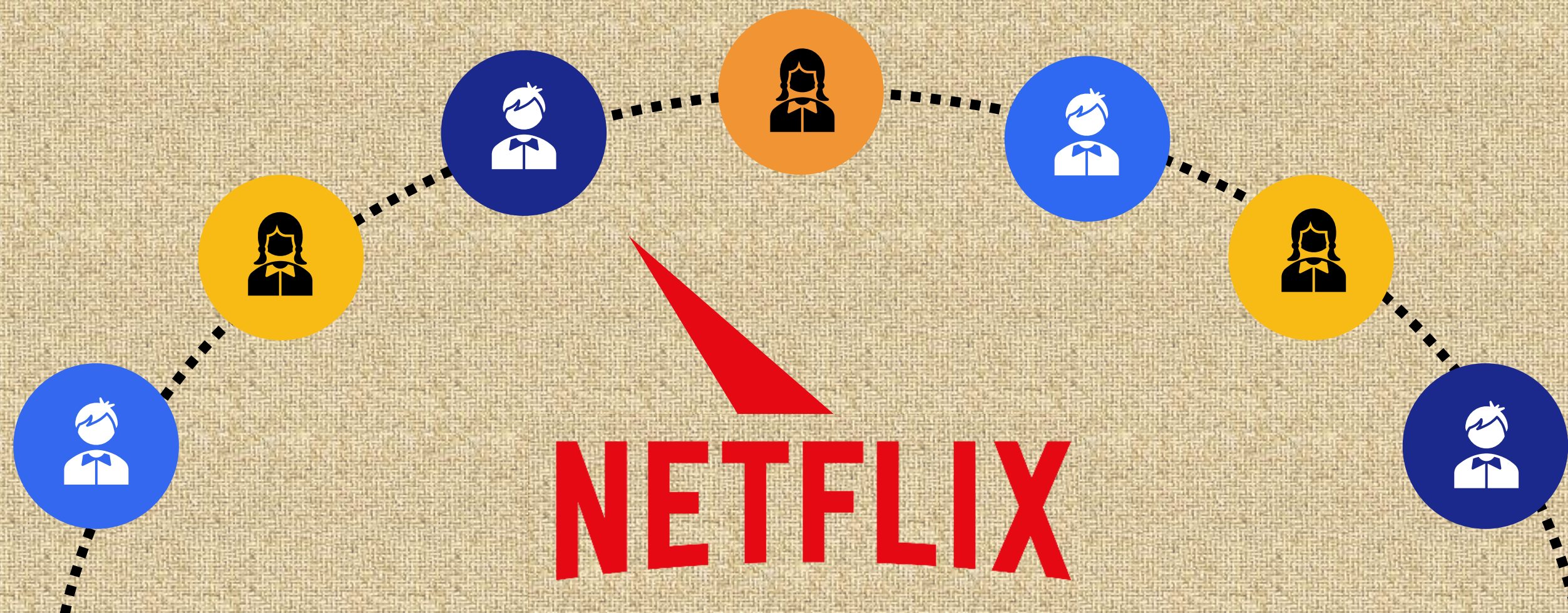


แต่ Area อื่น
ต้องรออีก 2-4 วัน !!

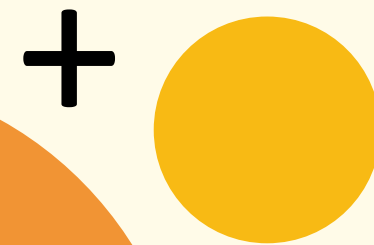


**GAME
CHANGER**

เมื่อ **NETFLIX** รู้ว่า
ลูกค้าต้องการอะไร
ก็ **ปรับทิศทางการทำธุรกิจ !!**



นี่คือ...



//

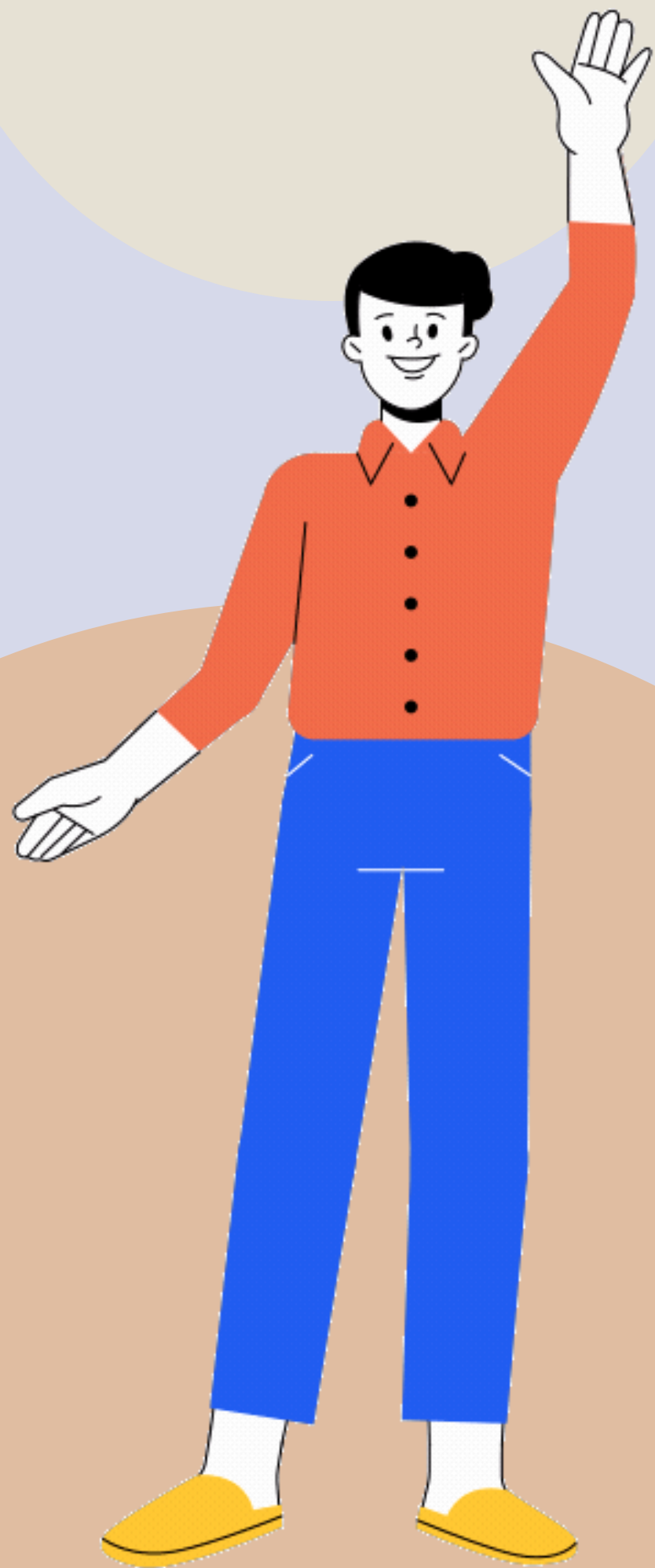
Game แห่งความเข้าใจ
ความต้องการ
ของคนจริง ๆ
(Customer Insight)

//





ก่อนที่จะหา
Customer Insight
ต้องรู้ว่า
ใครคือลูกค้าเป้าหมาย
แบบ Crystal Clear



กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Market Segmentation)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Market Segmentation)

การแบ่งส่วนตลาดทางภูมิศาสตร์
(Geographic segmentation)

แบ่งตามพื้นที่

ซึ่งจะต้องคำนึงถึงลักษณะและพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

เช่น อีสาน ภาคใต้ กรุงเทพฯและปริมณฑล



กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Market Segmentation)

การแบ่งส่วนตลาดตามประชากรศาสตร์
(Demographic segmentation)

อายุ เพศ ขนาดครอบครัว รายได้ การศึกษา อาชีพ **สถานะ**
ครอบครัว ศาสนา เชื้อชาติ

เช่น หญิง รายได้ 50,000-100,000 บาทต่อเดือน
โสด จบปริญญาตรีขึ้นไป

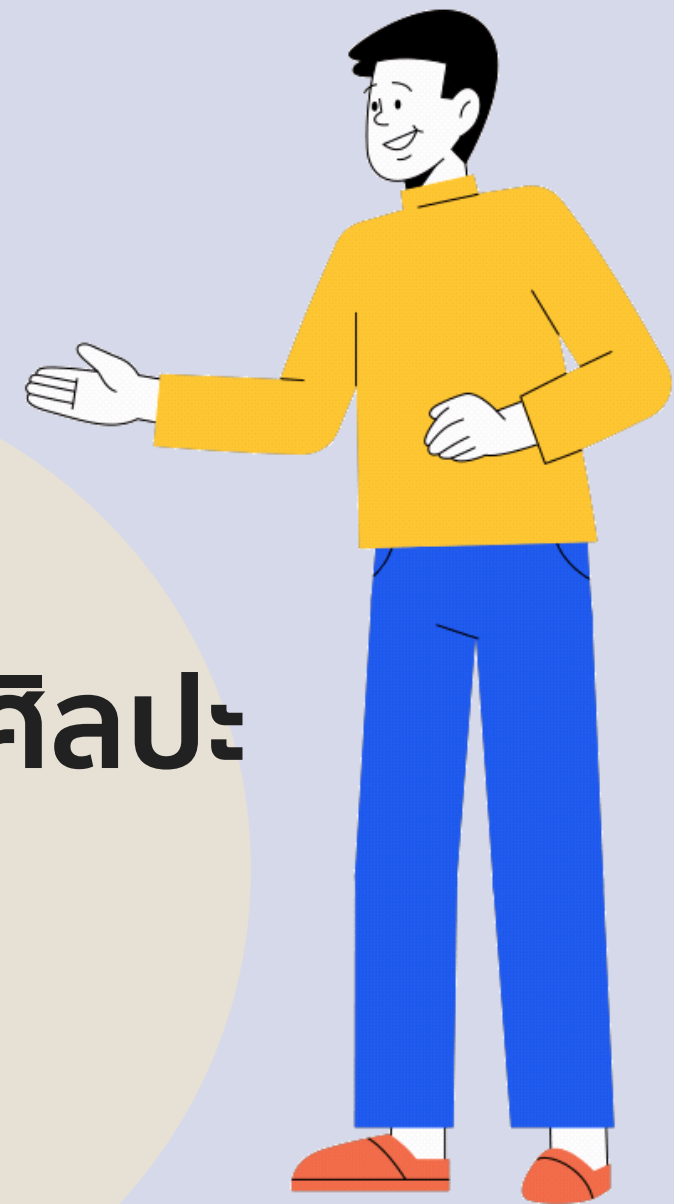


กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Market Segmentation)

การแบ่งส่วนตลาดตามหลักจิตวิทยา
(Psychographic segmentation)

ใช้หลักความแตกต่างกันของ**การดำรงชีวิต**
หรืออาจใช้ความแตกต่างกันของ**บุคลิกลักษณะ**

เช่น ชอบออกกำลังกาย ท่องเที่ยว อ่านหนังสือ ปลูกต้นไม้ ศิลปะ



กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Market Segmentation)

การแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรม
(Behaviorist segmentation)

แบ่งตามพฤติกรรม

เช่น ชอบทดลองของใหม่ ชอบเทคโนโลยีใหม่
ชอบของโบราณ



กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Market Segmentation)



1. แบ่งตาม **พื้นที่** (Geographic segmentation)
2. แบ่งตามอายุ เพศ รายได้ การศึกษา อาชีพ **สถานะ** ครอบครัว ศาสนา เชื้อชาติ
(Demographic segmentation)
3. แบ่งตามการดำรงชีวิต บุคลิก **ลักษณะ**
(Psychographic segmentation)
4. แบ่งตาม **พฤติกรรม** (Behaviorist segmentation)

New Biz Model[©] (NBM)

1 Product / Service



คุณสมบัติของสินค้า หรือบริการ
ที่เป็นคำตอบของการแก้ปัญหา

หรือ เป็นสิ่งที่กลุ่มเป้าหมาย
ต้องการ

2 Pain / Need



สินค้า หรือบริการของเรา
แก้ปัญหาอะไร
หรือ
อะไรคือสิ่งที่กลุ่มเป้าหมายต้องการ
ที่สินค้า หรือบริการของเรา
ตอบโจทย์ได้

3 Target / Focus Group



กลุ่มลูกค้า / ผู้ใช้
กลุ่มเป้าหมายที่เฉพาะเจาะจง

4 Unique Value Proposition



จุดเด่นของธุรกิจ

เหตุผลที่กลุ่มเป้าหมาย
ตัดสินใจซื้อ หรือ ใช้
ทำให้โดดเด่นมากกว่าคู่แข่ง

5 Market Validation and Strategy



การทดสอบไอเดีย ว่าจำนวนของ
ผู้ที่เป็นเป้าหมายของสินค้าหรือบริการ
ของเรา มีมากพอไหม
เพื่อประเมินโอกาสการเจริญเติบโต
เพื่อทำกลยุทธ์ทางการตลาด

New Biz Model[©](NBM)

Name : _____

Project : _____

Date : _____

1 Product / Service



2 Pain / Need



3 Target / Focus Group



4 Unique Value Proposition

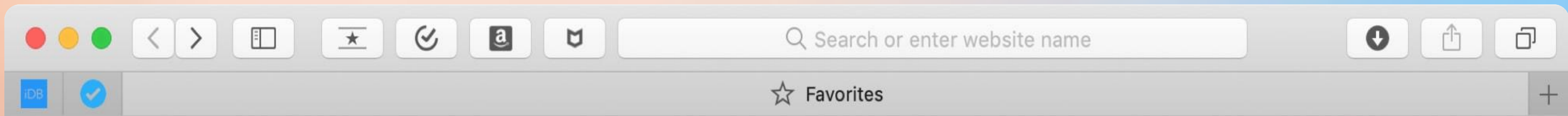


5 Market Validation
and Strategy





“Persona”
ของลูกค้าของเรา
เป็นอย่างไร ?



Persona

การอธิบายบุคลิกลักษณะของคนหนึ่งคน

persona [per-soh-nuh] [SHOW IPA](#)  

[See synonyms for persona on Thesaurus.com](#)

noun, plural **per-so-nae**  [per-soh-nee], **per-so-nas**.

1. **a person.**

2. **personae**, the characters in a play, novel, etc.

3. the narrator of or a character in a literary work, sometimes identified with the author.



Persona



รายได้ ความฝัน ทักษะคติ ที่อยู่อาศัย
กิจกรรมยามว่าง แรงแบบดาสใจ
ความเชื่อ แรงแบบ การศึกษา เพศ
ความชอบ ปัญหาที่มี ความสนใจ อาชีพ
วิถีชีวิต อายุ เป้าหมายชีวิต งานอดิเรก

Persona?



ถ้าคุณเดินวันละ 10,000 ก้าว
การดู 1.6 ล้าน ครั้ง • 2 ปีที่แล้ว

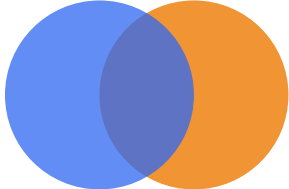


Ed7Vi

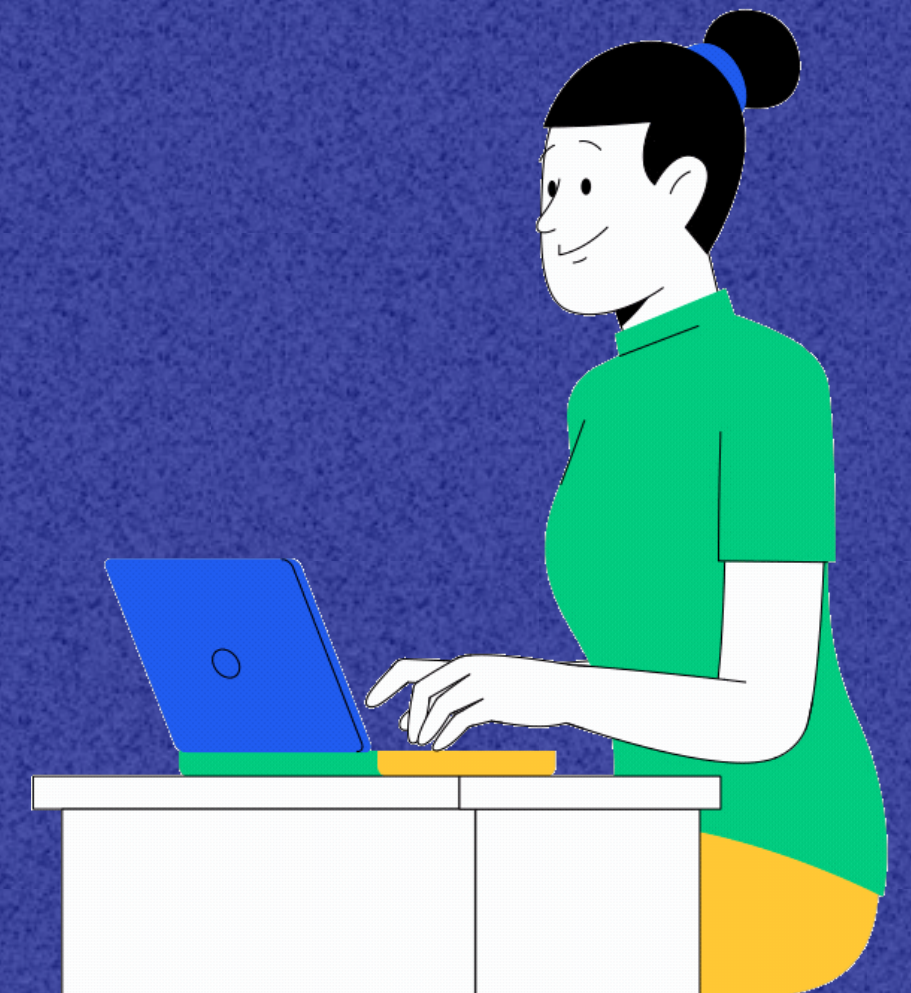
4K

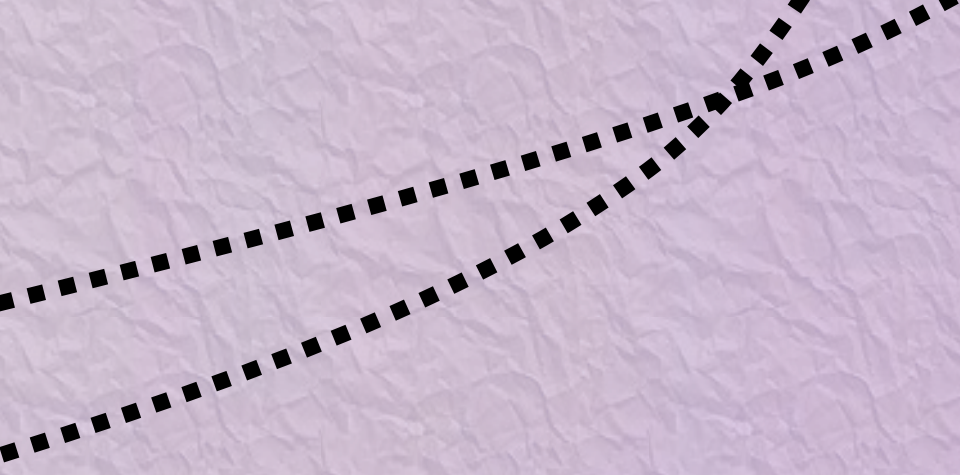
หมายเหตุ : อ้างอิงเพื่อการเรียนเท่านั้น

Persona

 คำถามสำคัญ

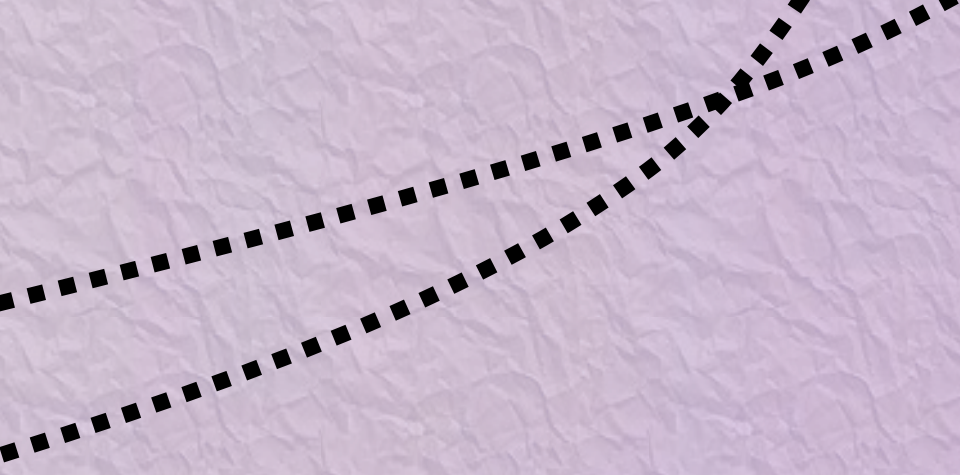
- + ใครเป็นใคร ชื่ออะไร อายุเท่าไร อาศัยอยู่ที่ไหน ทำงานอะไร จบอะไรมา รายได้เท่าไร โสดหรือแต่งงาน มีลูกไหม
- + ใครชอบอะไร ใช้เวลาว่างทำอะไร สนใจเรื่องอะไร
- + ใครมีจุดมุ่งหมายอะไรในชีวิต มีความฝันอะไร



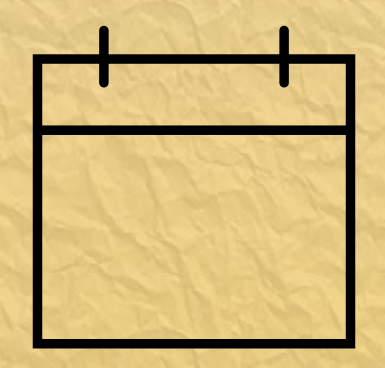


ถ้าลูกค้าไม่เจอเรา
เค้าใช้อะไร ?





เพราะอะไร
ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
ตัดสินใจซื้อเรา?



ลูกค้าเป้าหมาย
อยู่ที่ไหน
เราจะเจอเราได้อย่างไร
???



New Biz Model©(NBM)

Name : _____

Project : _____

Date : _____

1 Product / Service



รองเท้า ADDA ผลิตด้วยเทคโนโลยี
ADDA2Density นุ่ม เบา ใส่สบาย
ทนทานคุ้มค่า ใส่เดินได้นานๆ
ลดการเมื่อยเท้าและเข่า



2 Pain / Need



- + ไม่มีเวลาออกกำลังกาย
อยากสุขภาพดี
- + น้ำหนักตัวเกิน อ้วน
- + ไม่อยากจ่ายเงินแพงๆ
เรื่องออกกำลังกาย หรือ
ลดน้ำหนัก

3 Target / Focus Group



กลุ่มคนรักสุขภาพ อยากพอม
Persona: ชายอายุ 25 ปี ชื่อปรี
โสด พนักงาน บริษัท จบปริญญาตรี
การตลาด เงินเดือน 20,000 บาท อยู่บ้าน
ติดแถวกับพ่อแม่ ชอบกินบุฟเฟต์ น้ำหนัก
เกิน สุขภาพเริ่มมีปัญหา ไขมันในเลือดสูง
ความดันสูง ครอบครัวมีประวัติเป็น
เบาหวาน เส้นเลือดในสมองตีบ มะเร็ง ปรี
ทำงานเยอะ เครียด ไม่มีเวลา นอนดึก
อยากไปเที่ยวต่างประเทศ อยากมีรายได้
สูง อยากเรียนต่อโท อยากมีแฟน...

4 Unique Value Proposition



- + เพาผลาญไขมันได้โดยไม่ต้อง
เวทแคะคุมอาหารและเดิน
เท่านั้น
- + ลดความเสี่ยงโรคอัลไซเมอร์
โรคหลอดเลือดหัวใจ
- + เสริมสร้างกล้ามเนื้อโดยไม่ต้อง
ออกกำลังกาย

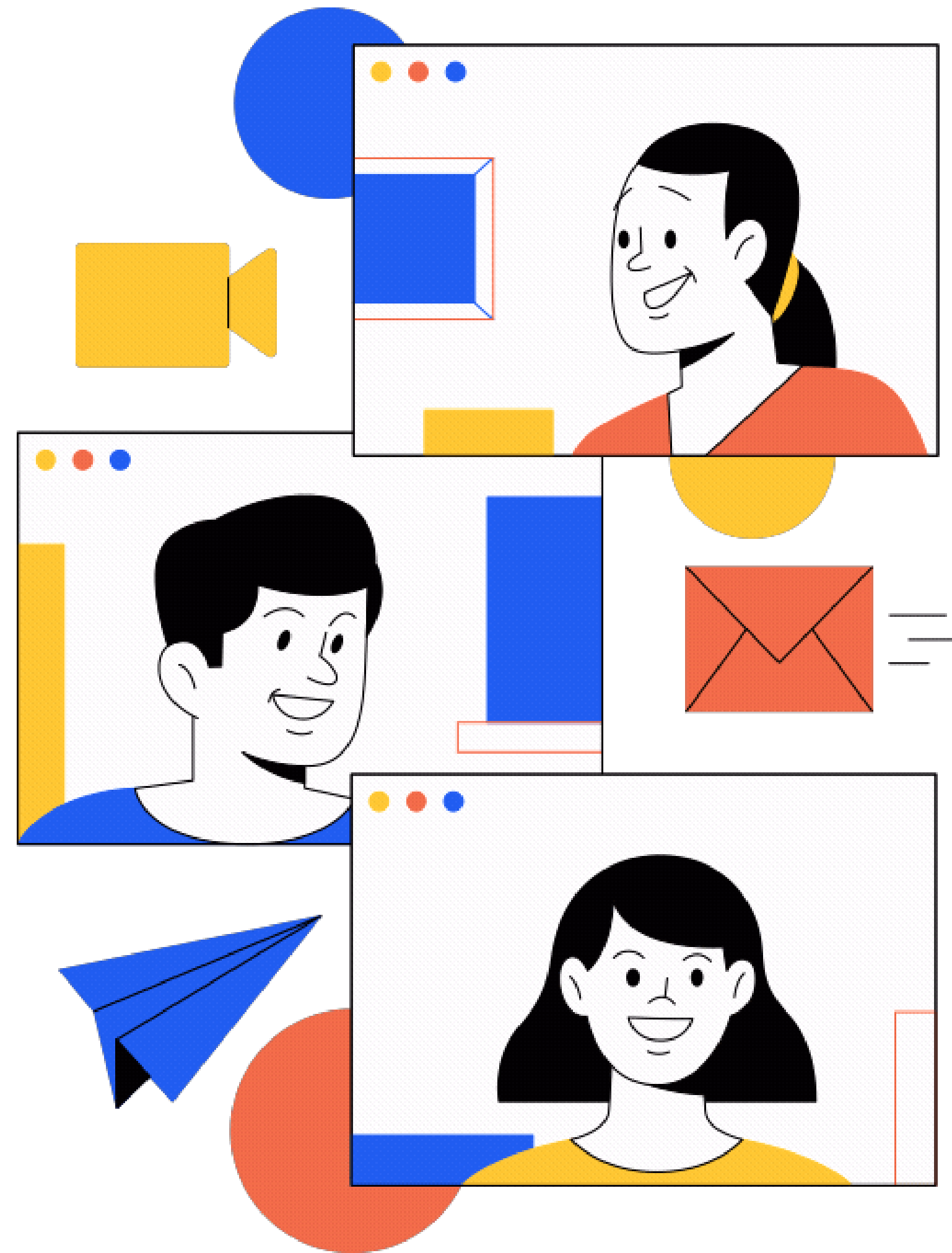
5 Market Validation and Strategy



- + Offline : Big C, Lotus,
ห้างสรรพสินค้า
- + Online : Shopee Lazada



นำเสนออย่างไร
ให้น่าสนใจ
???



New Biz Model©(NBM)

Name : _____

Project : _____

Date : _____

1 Product / Service



รองเท้า ADDA ผลิตด้วยเทคโนโลยี
ADDA2Density นุ่ม เบา ใส่สบาย
ทนทานคุ้มค่า ใส่เดินได้นานๆ
ลดการเมื่อยเท้าและเข่า



2 Pain / Need



- + ไม่มีเวลาออกกำลังกาย
- + อยากสุขภาพดี
- + น้ำหนักตัวเกิน อ้วน
- + ไม่อยากจ่ายเงินแพงๆ
- + เรื่องออกกำลังกาย หรือ
- + ลดน้ำหนัก

3 Target / Focus Group



กลุ่มคนรักสุขภาพ อยากพอม
Persona: ชายอายุ 25 ปี ชื่อปรี
โสด พนักงาน บริษัท จอบปริญญาตรี
การตลาด เงินเดือน 20,000 บาท อยู่บ้าน
ติดแถวกับพ่อแม่ ชอบกินบุฟเฟต์ น้ำหนัก
เกิน สุขภาพเริ่มมีปัญหา ไขมันในเลือดสูง
ความดันสูง ครอบครัวมีประวัติเป็น
เบาหวาน เล่นเลือดในสมองตีบ มะเร็ง ปรี
ทำงานเยอะ เครียด ไม่มีเวลา นอนดึก
อยากไปเที่ยวต่างประเทศ อยากมีรายได้
สูง อยากเรียนต่อโท อยากมีแฟน...

4 Unique Value Proposition



- + เฝาพลาญไขมันได้โดยไม่ต้อง
เวทแค่คุมอาหารและเดิน
เท่านั้น
- + ลดความเสี่ยงโรคอัลไซเมอร์
โรคหลอดเลือดหัวใจ
- + เสริมสร้างกล้ามเนื้อโดยไม่ต้อง
ออกกำลังกาย

5 Market Validation and Strategy



- + Offline : Big C, Lotus,
ห้างสรรพสินค้า
- + Online : Shopee Lazada

START

New Biz Model[©] (NBM)

1 Product / Service



คุณสมบัติของสินค้า หรือบริการ
ที่เป็นคำตอบของการแก้ปัญหา

หรือ เป็นสิ่งที่กลุ่มเป้าหมาย
ต้องการ

2 Pain / Need



สินค้า หรือบริการของเรา
แก้ปัญหาอะไร
หรือ
อะไรคือสิ่งที่กลุ่มเป้าหมายต้องการ
ที่สินค้า หรือบริการของเรา
ตอบโจทย์ได้

3 Target / Focus Group



กลุ่มลูกค้า / ผู้ใช้
กลุ่มเป้าหมายที่เฉพาะเจาะจง

4 Unique Value Proposition



จุดเด่นของธุรกิจ

เหตุผลที่กลุ่มเป้าหมาย
ตัดสินใจซื้อ หรือ ใช้
ทำให้โดดเด่นมากกว่าคู่แข่ง

5 Market Validation and Strategy



การทดสอบไอเดีย ว่าจำนวนของ
ผู้ที่เป็นเป้าหมายของสินค้าหรือบริการ
ของเรา มีมากพอไหม
เพื่อประเมินโอกาสการเจริญเติบโต
เพื่อทำกลยุทธ์ทางการตลาด

New Biz Model[©](NBM)

Name : _____

Project : _____

Date : _____

1 Product / Service



2 Pain / Need



3 Target / Focus Group



4 Unique Value Proposition



5 Market Validation
and Strategy

