

การมองหาจุดเด่น
(Value Proposition)

การจัดการทรัพยากร
(Resources)

โครงสร้างเรื่องต้นทุน
(Cost Structure)

การมีพันธมิตร
(Partners)

การสร้างกิจกรรม
(Activities)

การมองหาช่อง
ทางการจัดจำหน่าย
(Channels)

การสร้างความสัมพันธ์
(Customer Relationship)

รายได้หลักธุรกิจ
(Revenue Streams)

การเรียนรู้กลุ่มลูกค้า
เป้าหมาย
(Customers Segments)

นำแถบข้อความทางซ้ายมือ มาใส่ใน Model Canvas Box ให้มีความหมายที่สัมพันธ์กัน

ชื่อ - สกุล

รหัสนักศึกษา

รุ่น

Business Model Canvas