

การมีพันธมิตร
(Partners)

การสร้างกิจกรรม
(Activities)

การจัดการทรัพยากร
(Resources)

การมองหาจุดเด่น
(Value Proposition)

การสร้างความสัมพันธ์
(Customer Relationship)

การเรียนรู้กลุ่มลูกค้า
เป้าหมาย
(Customers Segments)

การมองหาช่อง
ทางการจัดจำหน่าย
(Channels)

รายได้หลักธุรกิจ
(Revenue Streams)

โครงสร้างเรื่องต้นทุน
(Cost Structure)

นำแถบข้อความทางซ้ายมือ มาใส่ใน Model Canvas Box ให้มีความหมายที่สัมพันธ์กัน

ชื่อ - สกุล

รหัสนักศึกษา

รุ่น

Business Model Canvas