

วิธีใช้ AI ช่วยทำงานแทนคุณ **80%** แต่ทำไรต่อ **10 เท่า**

สร้างธุรกิจ เงินล้าน

ด้วยพลัง

AI

AI Business Canvas

มี
PROMPT
สำเร็จรูป
ที่นำไปใช้ได้เลย

ดร.ปรมชวี ชุ่มยิ้ม (อาจารย์เก๋)
นักกลยุทธ์นวัตกรรม



สร้างธุรกิจ เงินล้าน

ด้วยพลัง

AI

AI Business Canvas

ดร.ประเมษฐ์ ชุ่มยิ้ม (อาจารย์แก้ว)

สร้างธุรกิจเงินล้านด้วยพลัง AI (AI-Business Canvas)

ดร.ปรเมษฐ์ ชุ่มยิ้ม (อาจารย์เก๋)

ได้รับการอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ.2558 ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้
มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดลิขสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ปรเมษฐ์ ชุ่มยิ้ม.

สร้างธุรกิจเงินล้านด้วยพลัง AI (AI-Business Canvas).– กรุงเทพฯ : เช็ก, 2569.

336 หน้า.

1. การจัดการธุรกิจ. 2. ปัญญาประดิษฐ์ -- การใช้ในงานธุรกิจ. I. ชื่อเรื่อง.

658

ISBN 978-616-609-309-4

ที่ปรึกษากฎหมาย : อนันต์ แยมเกษร น.บ. น.ม. นศ.ม.

บรรณาธิการอำนวยการ : สหวิสต์ เฉลิมชัยวัฒน์

บรรณาธิการบริหาร : วิภาวี เฉลิมชัยวัฒน์

ผู้เขียน : ปรเมษฐ์ ชุ่มยิ้ม

บรรณาธิการ : เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป

กองบรรณาธิการ : มาริสา ไกรถาวร นิตานารถ ไซติมาภรณ์

พัทธธรีธา เจริญหทัยรัตน์

พิสูจน์อักษร : ภัทริธิดา ชัยเพชร

ออกแบบปก : Graphic Room

ศิลปกรรม : Graphic Room

จัดพิมพ์โดย : **เช็ก** สำนักพิมพ์ เช็ก

ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด

81 อาคารเพชรประกาย ถนนเสรีไทย

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 103 โทรสาร 0 2540 5568

Homepage : <http://www.phetpraguy.com>

พิมพ์ที่ : บริษัท พี เอ็น เค แอนด์ สกายพรีนตติ้ง จำกัด

5 ซอยมาเจริญ 1 แยก 1 ถนนมาเจริญ

แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพฯ 10160

จัดจำหน่ายโดย :  บริษัท อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์ จำกัด

108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรรม

ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย นนทบุรี 11130

โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9500-6

Homepage : <http://www.naiin.com>

ราคา 395 บาท

AI

ทำให้คุณมีวิสัยทัศน์ไกลขึ้น
มองโลกได้กว้างขึ้น

Canvas

ทำให้ความคิดของคุณ
เฉียบคมและแม่นยำ

เมื่อทั้งสอง

รวมพลังกัน

จะทำให้คุณบรรลุเป้าหมายได้เร็วขึ้น
และเหนื่อยน้อยลง

คำนำสำนักพิมพ์

โลกธุรกิจวันนี้ต้องการคนที่คิดอย่างเป็นระบบและทำงานอย่างมืออาชีพ แต่การที่คุณจะก้าวไปถึงขนาดนั้นต้องผ่านการขัดเกลาและฝึกปรืออย่างหนัก ซึ่งแน่นอนกว่าที่ว่าคุณจะบรรลุถึงขั้นนั้นโลกธุรกิจคงจะเปลี่ยนโฉมไปอีกไกลแล้ว

ทว่าเมื่อคุณรู้จัก **AI Business Canvas** คุณจะรู้เลยว่านี่คือ “**ทางลัด**” ที่จะช่วยให้คุณคิดอย่างเป็นระบบและทำงานอย่างมืออาชีพ เพราะ **AI Business Canvas** คือเครื่องมือที่ช่วยจัดระเบียบความคิดของคุณให้ชัดเจน โดยใช้โมเดล **Business Canvas** ทั้ง 9 ช่อง เพื่อให้คุณคิดและดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบ

หนังสือ

สร้างธุรกิจเงินล้านด้วยพลัง AI (AI Business Canvas)

ผลงานของ **ดร.ประเมษฐ์ ชุ่มยิ้ม (อาจารย์แก้ว) นักกลยุทธ์
นวัตกรรมระดับแนวหน้าของประเทศไทย** ที่ได้ถ่ายทอดความรู้
และประสบการณ์ในเรื่องการใช้ **AI Business Canvas** มาสร้าง
ธุรกิจ

ด้วยความเชี่ยวชาญในด้านดังกล่าวจึงทำให้หนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือที่อ่านง่าย เข้าใจง่าย เพราะอาจารย์ก็จะพาไปจับมือทำทีละบท ทีละช่องของ Canvas พร้อมแนวทางใช้ AI ช่วยคิด ช่วยตั้งคำถาม และช่วยตรวจสอบสมมติฐาน ตั้งแต่การหาลูกค้าไปจนถึงการบริหารต้นทุน

มีตัวอย่างคำถาม มีแนวทางการใช้ Prompt และมีลำดับการลงมือทำที่ชัดเจน ผู้อ่านสามารถใช้หนังสือเล่มนี้เป็นคู่มือวางแผนธุรกิจหรือใช้ทบทวนโมเดลเดิมเพื่อหาจุดอ่อนที่มองไม่เห็น หนังสือเล่มนี้จึงเหมาะกับผู้ประกอบการ SME Startup รวมถึงทีมงานในองค์กรที่ต้องการยกระดับทีมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งใจไว้

สุดท้ายนี้ขออวยพรให้คุณผู้อ่านทุกท่านประสบความสำเร็จตามที่คาดหวังเอาไว้

เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป
บรรณาธิการ

คำนำผู้เขียน

ทำไมธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ในวันนี้ ถึงเริ่มต้นด้วย Canvas ที่ถูกต้องในโลกที่ AI กำลังเปลี่ยนแปลงทุกอุตสาหกรรมอย่างรวดเร็ว ธุรกิจที่ยังใช้แนวคิดเดิมๆ กำลังถูกทิ้งไว้ข้างหลัง แต่ผู้นำที่ก้าวไปข้างหน้ารู้ดีว่า... ความลับไม่ได้อยู่ที่เทคโนโลยี แต่อยู่ที่วิธีคิดแบบใหม่

หนังสือเล่มนี้จะพาคุณค้นพบว่า

- ✔ ทำไม Business Model Canvas แบบเดิมไม่เพียงพออีกต่อไป และคุณต้องปรับเปลี่ยนอย่างไรเพื่อรองรับยุค AI
- ✔ 9 Building Block ที่ถูกยกระดับด้วย AI - จาก Customer Segments ที่คาดการณ์ได้แม่นยำขึ้น ไปจนถึง Revenue Streams ที่เติบโตแบบอัตโนมัติ
- ✔ เครื่องมือและ Framework ที่ใช้งานได้จริง พร้อมคู่มือที่ละเอียดจนที่คุณสามารถนำไปปรับใช้กับธุรกิจของคุณได้ทันที

ดังนั้นไม่ว่าคุณจะเป็น

- CEO หรือผู้บริหารที่ต้องการปรับกลยุทธ์ให้ทัน Disruption
- นักพัฒนาธุรกิจ ที่ต้องการสร้าง Competitive Advantage ใหม่ Startup Founder ที่กำลังมองหา Product-Market Fit ด้วย AI
- นักปรึกษา ที่ต้องการเครื่องมือทันสมัยให้กับลูกค้า

หนังสือเล่มนี้คือคำตอบ

เมื่ออ่านจบ คุณจะได้...

- มุมมองใหม่ในการมอง Business Model ผ่านเลนส์ของ AI
- ทักษะที่จำเป็นในการออกแบบธุรกิจที่ AI-Ready
- แผนปฏิบัติการที่ชัดเจน และนำไปใช้ได้จริง
- ความมั่นใจในการแข่งขันในยุคที่ AI ครองโลก

“อนาคตไม่มีใคร แต่โอกาสรอคนที่พร้อม”

สร้างธุรกิจเงินล้านด้วยพลัง AI (AI Business Canvas)

ไม่ใช่แค่เพียงหนังสือธุรกิจ แต่เป็นแผนที่นำทางสู่ความสำเร็จในยุคที่การแข่งขันไม่ได้อยู่ที่ว่าใครใหญ่กว่า แต่อยู่ที่ใครฉลาดกว่า ใครปรับตัวเร็วกว่า เริ่มต้นการเดินทางของคุณวันนี้ เพราะคู่แข่งของคุณอาจกำลังอ่านหนังสือเล่มนี้อยู่แล้ว

ดร.พรเมษฐ์ ชุ่มยิ้ม (อาจารย์เก่า)

นักกลยุทธ์นวัตกรรม

porramate.ch@gmail.com

สารบัญ

- | | | |
|----------|--|------------|
| 1 | ยุคใหม่ของการวางแผนธุรกิจ
เมื่อ AI เป็นหุ้นส่วนคิดของคุณ | 11 |
| 2 | รู้จัก Business Model Canvas
และพลังของ AI | 21 |
| 3 | Customer Segments + AI
หาลูกค้าที่แท้จริงด้วยพลังของ AI | 59 |
| 4 | Value Propositions + AI
สร้างคุณค่าที่ช่วยลูกค้าได้ | 81 |
| 5 | Channels + AI
ค้นหาเส้นทางลัดสู่ใจลูกค้า | 105 |
| 6 | Customer Relationships + AI
สร้างสายสัมพันธ์ไม่มีวันขาด | 119 |

7 Revenue Streams + AI 143
ปลดล็อกรายได้ที่คุณไม่เคยนึกถึง

8 Key Resources + AI 173
ค้นพบคุณทรัพย์ที่ซ่อนอยู่ในธุรกิจ

9 Key Activities + AI 205
น้อยแต่ได้มากด้วยพลัง Automation

10 Key Partnerships + AI 237
สร้างพันธมิตรที่ทำให้ธุรกิจโตแบบก้าวกระโดด

11 Cost Structures + AI 275
ลดต้นทุนอัจฉริยะ: เพิ่มกำไรแบบยั่งยืน

12 AI Prompt Library 311
คลังคำสั่งสำเร็จรูปแบบง่าย

13 From Canvas to Action 323
ลงมือทำจริง

14 อนาคตของธุรกิจ 335
ในยุค AI

บทส่งท้าย 345

ประวัติผู้เขียน

1

ยุคใหม่
ของการ
วางแผน
ธุรกิจ

เมื่อ AI
เป็นหุ้นส่วนคิด
ของคุณ

ในห้องทำงานของผม คุณอ้อม เจ้าของแบรนด์เสื้อผ้าออนไลน์ที่เพิ่งเปิดตัวไปเมื่อ 3 เดือนก่อน เธอเล่าด้วยน้ำตาคลอว่า

“อาจารย์คะ หนูเตรียมตัวมา 2 ปีเต็มๆ เก็บเงินทุน 800,000 บาท หาชั้ปปลายเออร์ออกแบบเสื้อผ้าสวยๆ เอาเอง แต่พอเปิดขายจริง ไม่มีคนซื้อเลยคะ”

ผมถามเธอว่า

“ลูกค้าเป้าหมายคือใคร?”

“ผู้หญิงวัยทำงานอายุ 25-35 ปี ชอบแต่งตัวคะ”

เธอตอบทันที

“แล้วผู้หญิงวัยทำงานอายุ 25-35 ปี

ที่ชอบแต่งตัวมีกี่ล้านคนในไทย?”

เธอเงยบเพราะไม่มีข้อมูล

ผมจึงถามเธอว่า **“ในจำนวนนั้น มีกี่คนที่จะซื้อเสื้อผ้าจากแบรนด์ใหม่ที่ไม่รู้จัก ในราคาตัวละ 1,500 บาท”**

ความเงียบปกคลุมมากขึ้น

ผมจึงบอกกับเธอว่า

“ในกลุ่มที่เหลือ พวกเขาจะรู้จักแบรนด์นี้ได้อย่างไร เมื่อมีคนที่ขายของแบบนี้ตั้งหลายพันแบรนด์แย่งกันอยู่แล้ว”

คุณอ้อมเริ่มสะอื้นเพราะเธอเพิ่งรู้ว่า ปัญหาไม่ได้อยู่ที่สินค้าไม่ดี แต่อยู่ที่การวางแผนธุรกิจที่คลุมเครือเกินไป หรือไม่เคยได้วางแผนอย่างเป็นระบบหรือเป็นขั้นเป็นตอนเลย

คุณผู้อ่านเคยสงสัยไหมว่า ทำไมธุรกิจถึงล้มเหลว คำตอบอยู่ที่ “แผนธุรกิจที่นำพาเราไปไม่ได้”

สถิติบอกว่า 9 ใน 10 ของธุรกิจเริ่มต้นใหม่ล้มเหลวภายใน 5 ปีแรก และถ้าคุณไปศึกษาสาเหตุจะพบว่า ไม่ใช่เพราะสินค้าไม่ดี (ส่วนใหญ่สินค้าดีมาก!) ไม่ใช่เพราะขาดเงินทุน (หลายคนมีเงินหลายล้านบาท) ไม่ใช่เพราะทำงานไม่หนัก (หลายคนทุ่มเทจนนอนไม่หลับ) แต่เป็นเพราะ “วางแผนธุรกิจผิด หรือไม่ได้วางแผนเลย” ผมเคยเจอผู้ประกอบการที่บอกว่า

✔ “ลูกค้าของเราคือคนทั่วไป”

(แบบนี้ก็จะกว้างเกินไป)

✔ “จุดขายของเราคือคุณภาพดี ราคาถูก”

(ทุกคนก็พูดแบบนี้)

✔ “เราจะขายออนไลน์”

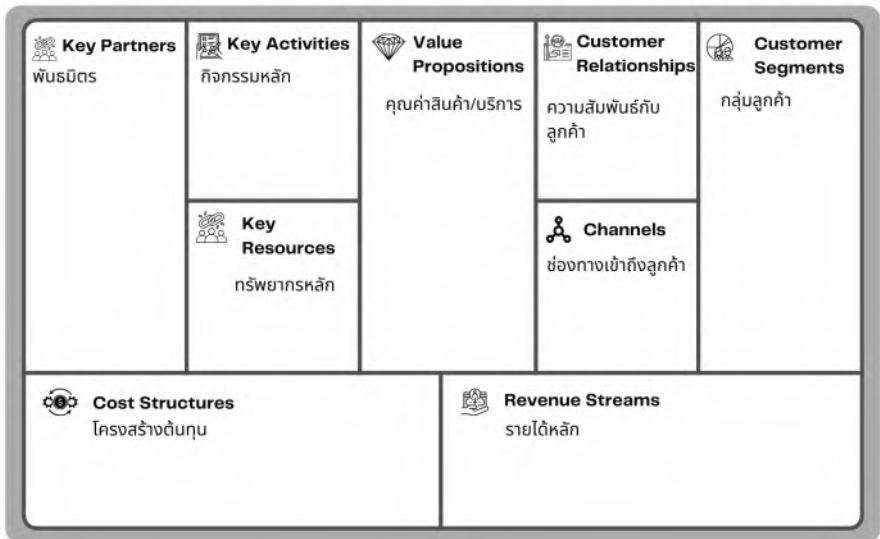
(ลูกค้าเป้าหมายเห็นเราในนี้หรือเปล่า)

นี่คือการไม่ได้วางแผนให้ “คม” “ชัด” และมีความ “ลึก”

Business Model Canvas :

เครื่องมือชั้นดีที่ถูกใช้ผิด

THE BUSINESS MODEL CANVAS



Source: Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley & Sons.

Business Model Canvas (BMC) ถูกสร้างขึ้นโดย Alexander Osterwalder เมื่อปี 2008 และกลายเป็นเครื่องมือวางแผนธุรกิจที่ได้รับความนิยมที่สุดในโลกเครื่องมือหนึ่งเลย

มันเรียบง่าย ครบถ้วน - แค่ 1 แผ่นกระดาษมี 9 ช่อง ก็บอกได้ว่าธุรกิจของคุณจะทำอะไร กับใคร อย่างไร และได้เงินมาจากไหน แต่ปัญหาคือ คนส่วนใหญ่ใช้มันผิด โดยพวกเขามักจะ...

1 เติมข้อมูลแบบคร่าวๆ

ลงไปในแต่ละช่อง ด้วยสิ่งที่ **“คิดว่า”** น่าจะใช้

2 ไม่มีข้อมูลรองรับ

ทุกอย่างขึ้นอยู่กับการเดาหรือความรู้สึก

3 ขาดการวิเคราะห์เชิงลึก

ไม่รู้ว่าสมมติฐานที่ตั้งไว้จะเป็นจริงไหม

4 ไม่เชื่อมโยงกับโลกแห่งความเป็นจริง

ดูดีบนกระดาษ แต่ใช้ไม่ได้ในชีวิตจริง

จากประสบการณ์เกือบสิบปีที่ผมได้ดู BMC หลายพันฉบับ ส่วนใหญ่เป็นแค่ **“การเติมคำในช่องว่าง”** มากกว่า **“โมเดลธุรกิจที่ใช้งานได้จริง”** จนกระทั่งมาถึงยุคนี้ ยุคที่ AI กลายเป็นผู้ช่วยคิดของคุณ คุณไม่ต้องคิดคนเดียวอีกต่อไป

ลองจินตนาการว่าคุณมี **“ที่ปรึกษาธุรกิจ”** ที่อ่านข้อมูลตลาดได้หลายล้านหน้าในไม่กี่วินาที และหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจคุณมาให้วิเคราะห์คู่แข่งได้อย่างละเอียด บอกจุดแข็งจุดอ่อนและช่องว่างของตลาดที่คุณอาจมองไม่เห็น สร้างสมมติฐานทางธุรกิจได้หลายสิบแบบ และช่วยทดสอบว่าอันไหนน่าจะจะได้ผล มองเห็นมุมกลับที่คุณมองไม่เห็น เพราะมันคิดได้ทั้งจากมุมมองลูกค้า คู่แข่ง ชักปलयเออร์ และนักลงทุน ทำงานได้ 24/7 โดยไม่เหน็ดเหนื่อย และไม่คิดค่าจ้างเป็นรายเดือน (อาจจะมีส่วน AI ที่ต้องจ่ายเงินรายเดือนแต่ก็ถือว่าน้อยมากเมื่อเทียบกับสิ่งที่มันทำได้)

นี่ไม่ใช่เรื่องในอนาคต **นี่คือเรื่องที่เกิดขึ้นได้แล้ววันนี้** ถ้าคุณรู้วิธีใช้ AI ให้ถูกและมีประโยชน์กับการพัฒนาโมเดลธุรกิจของคุณ

AI ≠ เครื่องมือ แต่ AI... = Co-Creator ที่ช่วยคิดไปด้วยกับคุณ หลายคนเข้าใจผิดว่า AI เป็นแค่ **“ผู้ช่วยคิด”** อีกอย่างหนึ่งในกล่องเครื่องมือ เหมือน Excel หรือ PowerPoint **คำตอบคือไม่ใช่! คุณกำลังเข้าใจผิด**

AI คือ **“ผู้ช่วยคิด” (Co-Creator)** ที่สามารถคิดร่วมกับคุณ **ไม่ใช่แค่ทำตามคำสั่ง** - แต่ช่วย Brainstorm, Challenge ความคิด และเสนอมุมมองใหม่ๆ **วิเคราะห์ลึกกว่าที่คุณทำเอง** - ค้นหารูปแบบ แนวโน้ม และความสัมพันธ์ที่ซับซ้อนที่สมองคนเดียวอาจจับไม่ได้ **เร่งความเร็วในการคิด** - สิ่งที่ต้องใช้เวลาหลายวันหรือหลายสัปดาห์ในการวิจัยและวิเคราะห์ AI ช่วยให้ได้คำตอบเบื้องต้น

ภายในไม่กี่นาที สิ่งเหล่านี้แหละที่ทำให้ Business Model Canvas ของคุณ **“มีที่วินาที”** จากกระดาษที่เขียนแล้วเสร็จ กลายเป็นเครื่องมือที่พัฒนาและปรับปรุงได้ตลอดเวลา

เมื่อ AI

ช่วยกอบกู้ธุรกิจที่กำลังจะล้ม

กลับมาที่คุณอ้อมที่เล่าเรื่องไว้ตอนต้น หลังจากธุรกิจปิดตัว เธอมาปรึกษาอาจารย์ด้วยความหวังเล็กๆ ว่า “มีทางกลับมาเริ่มใหม่ไหม” อาจารย์บอกเธอว่า **“ลองมาทำ Business Model Canvas ใหม่ แต่ครั้งนี้ใช้ AI เป็นผู้ช่วยคิดดูนะ”** เราเริ่มจากคำถามง่ายๆ ที่ใส่ให้ AI

“วิเคราะห์ตลาดเสื้อผ้าผู้หญิงในไทย หา ‘กลุ่มลูกค้าเฉพาะ’ ที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองเท่าที่ควร และมีกำลังซื้อดี”
AI ตอบกลับมาด้วยข้อมูลที่ทำให้เธอตกใจอย่างมาก

ข้อมูลที่ AI หามาให้

- กลุ่ม “วัยทำงานอายุ 25-35 ปี” มีแบรนด์แย่งกันแล้วกว่า 200 แบรนด์!
- แต่กลุ่ม “ผู้หญิงไซส์พิเศษ (XL-3XL) ที่มีรสนิยมดี” มีแบรนด์น้อยมากในตลาด

- กลุ่มนี้มีกำลังซื้อสูง เพราะส่วนใหญ่เป็นวัยทำงานที่มีรายได้มั่นคง
- พวกเขาบอกว่า “เสื้อผ้าสวยๆ ไม่มีไซส์ใหญ่” หรือ “มีแต่ไซส์ใหญ่แต่ดีไซน์ไม่สวย”

นี่คือ **“ช่องว่างในตลาด”** ที่คุณอ้อมไม่เคยเห็น จากนั้น AI ยังช่วย

✔ วิเคราะห์คู่แข่งในกลุ่มนี้

- มีใครทำอยู่บ้าง ทำอย่างไร ดีหรือไม่ดีตรงไหน

✔ แบบ Value Propositions (คุณค่าเฉพาะ)

ที่โดนใจกลุ่มนี้เป๊ะๆ

✔ กำหนดโครงสร้างต้นทุน และราคาก็เหมาะสม

- ทำให้ยังทำกำไรได้แม้จะขายไม่เยอะในช่วงแรก

6 เดือนต่อมา...

คุณอ้อมกลับมาหาอาจารย์อีกครั้ง แต่ครั้งนี้เธอยิ้มกว้าง

“อาจารย์คะ ยอดขายเดือนนี้ทะลุ 300,000 บาทแล้ว และมีลูกค้าประจำเกือบ 500 คนแล้วค่ะ ทุกคนบอกว่าตามหาแบรนด์แบบนี้มานาน ขอขอบคุณมากค่ะ”

อาจารย์ไม่ได้ช่วยอะไรมาก... แค่ออนเธอใช้ AI คู่กับ BMC ให้เป็น

Business Model Canvas

แบบเดิมไม่เพียงพออีกต่อไป

ลองคิดว่าโลกธุรกิจตอนนี้เปลี่ยนแปลงเร็วแค่ไหน

ความเร็ว - แปรนตีใหม่ๆ โผล่มาเป็นร้อยๆ แปรนตีต่อเดือน

ความซับซ้อน - ลูกค้ามีตัวเลือกมากขึ้น มีความต้องการละเอียดขึ้น

ข้อมูลท่วมกัน - มีข้อมูลมากมาย แต่ไม่รู้จะเอาข้อมูลไหนมาใช้

การแข่งขันที่ไร้พรมแดน - คู่แข่งอาจมาจากประเทศอื่น แพลตฟอร์มอื่น ที่คุณคิดไม่ถึง ถ้าคุณยังทำ BMC แบบเดิมๆ โดยใช้แค่ **“ความคิดและประสบการณ์ของตัวเอง”** ก็เหมือนกับว่าเรากำลังแข่งด้วยอาวุธหินในยุคปืนกล

ตอนนี้

- คู่แข่งของคุณอาจใช้ AI วิเคราะห์ลูกค้าละเอียดียบ
- พวกเขาอาจใช้ AI หาช่องว่างในตลาดที่คุณมองไม่เห็น
- พวกเขาอาจใช้ AI ทดสอบไอเดียได้เร็วกว่าคุณ 10 เท่า

ถ้าคุณไม่เริ่มใช้ AI วันนี้... พรุ่งนี้คุณอาจตามไม่ทัน
และอยากให้อำไว้ว่า คุณจะไม่มี AI แต่คุณจะมีคนที่ใช้ AI
และใช้ทุกวันแน่นอน

AI Supercharged Business Model Canvas

การวางแผนธุรกิจรูปแบบใหม่

หนังสือเล่มนี้จะพาคุณไปสู่การทำ Business Model Canvas ที่...

✔ ลึกซึ้งกว่า

ไม่ใช่แค่เติมคำตอบในช่องว่าง แต่มีข้อมูล และเหตุผลรองรับทุกคำตอบ

✔ แม่นยำกว่า

ใช้ข้อมูลจริงจาก AI มาประกอบการตัดสินใจ ไม่ใช่แค่เดา

✔ ยืดหยุ่นกว่า

สามารถปรับเปลี่ยนและพัฒนาได้ตลอดเวลา ตามสถานการณ์

✔ แข็งแกร่งกว่า

ผ่านการทดสอบสมมติฐานด้วย AI แล้ว รู้จุดแข็ง จุดอ่อน และความเสี่ยง

ตั้งแต่บทถัดไป เราจะเริ่มเจาะลึกกันเลย อาจารย์จะพาคุณไปทำความรู้จักกับ Business Model Canvas และวิธีใช้ AI ให้มันกลายเป็น “อาวุธลับ” ของคุณ

2

รู้จัก

**Business
Model
Canvas**

และพลังของ AI

คุณรู้หรือไม่ว่าธุรกิจของคุณทำงานอย่างไร?

เมื่อสัปดาห์ที่แล้ว ผมได้คุยกับคุณตูน เจ้าของร้านกาแฟเล็กๆ ในซอยแถวบ้าน “เป็นไงตูน ขายดีไหมช่วงนี้”
“ดีนะครับอาจารย์ มีลูกค้าประจำ ขายดีทุกวัน”
เขาบอกด้วยสีหน้าพอใจ

“แล้วรู้ไหมว่าทำไมลูกค้าถึงมาซื้อกาแฟจากร้านตูน”
ตูนอึ้งไปสักครู่ แล้วตอบกลับมาแบบไม่แน่ใจว่า
“เอ่อ... เพราะกาแฟอร่อยไหมครับ”

“แล้วร้านอื่นที่กาแฟอร่อยมีกี่ร้านในรัศมี 500 เมตร”
เขาเงียบไป เพราะมีอย่างน้อย 7 ร้าน

“แล้วถ้ามีร้านใหม่ที่ทำได้อร่อยกว่ามาก ๆ
เปิดตรงหัวมุมพ่วงนี้ ตู้นจะทำอย่างไร”
ครั้งนี้เขาตอบไม่ออก

คุณผู้อ่านครับ นี่คือปัญหาของผู้ประกอบการส่วนใหญ่

ทำธุรกิจไป แต่ไม่เข้าใจจริงๆ ว่า
“ธุรกิจตัวเองต้องทำงานอย่างไรถึงจะชนะ”

และนี่คือเหตุผลที่เราต้องรู้จัก Business Model Canvas

Business Model Canvas

คืออะไร ทำไมคนทั่วโลก ถึงใช้กันมากมาย

ลองจินตนาการว่าคุณกำลังจะซื้อรถยนต์คันหนึ่ง แต่พนักงานขายไม่ยอมให้คุณดูตัวรถ เขาแค่พูดว่า “รถคันนี้ดี วิ่งได้ ประหยัด น้ำมัน ราคาไม่แพง” แล้วก็เท่านั้น คุณจะซื้อไหม คงไม่ซื้อใช่ไหม เพราะคุณต้องการเห็นภาพรวมทั้งหมด คุณอยากดูสภาพเครื่องยนต์ ภายในรถ ตัวถัง ภายนอก ล้อ ไฟหน้า ระบบเบรก ทุกส่วนที่สำคัญ คุณต้องการเข้าใจว่ารถคันนี้ทำงานอย่างไร มีจุดเด่นตรงไหน มีข้อจำกัดอะไรบ้าง

Business Model Canvas ก็คล้ายๆ กัน มันคือ “แผนผังภาพรวมของธุรกิจ” ที่ทำให้คุณเห็นทุกส่วนสำคัญของธุรกิจได้ในแผ่นเดียว โดยไม่ต้องอ่าน Business Plan (แผนธุรกิจ) แบบเดิมที่หนาหลายสิบหน้าจนปวดหัว

ประวัติ ความเป็นมาของ BMC

Business Model Canvas ถูกพัฒนาขึ้นโดย Alexander Osterwalder นักวิจัยและนักคิดด้านธุรกิจชาวสวิส เขาเคยทำงานกับองค์กรและบริษัทต่างๆ มากมาย อีกทั้งยังเห็นปัญหาที่เกิดขึ้นซ้ำๆ

กับแผนธุรกิจแบบเดิมๆ เขาพบว่า แผนธุรกิจแบบดั้งเดิมนั้นมีปัญหาหลายอย่าง

- มันยาวเหยียดตั้งแต่ห้าสิบถึงร้อยหน้า
- ใช้เวลาเขียนหลายสัปดาห์หรือหลายเดือน
- อ่านแล้วน่าเบื่อและยากต่อการทำความเข้าใจ
- ที่แย่ที่สุดคือ พอเขียนเสร็จแล้ว คนส่วนใหญ่ก็ไม่ค่อยได้นำมาใช้จริงๆ เพราะมันไม่ Flexible ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ง่ายเมื่อสถานการณ์เปลี่ยน

เขาเลยคิดว่า “ทำไมเราไม่ทำให้มันง่ายขึ้นล่ะ ทำให้มันใช้แค่หนึ่งหน้ากระดาษ เห็นภาพรวมได้ชัดเจน เข้าใจง่าย และปรับแก้ได้รวดเร็วเมื่อต้องการ”

และนั่นคือที่มาของ Business Model Canvas ที่กลายเป็นปรากฏการณ์ใหม่ในโลกของการวางแผนธุรกิจ ในปี 2010 เขาได้ตีพิมพ์หนังสือ “Business Model Generation” ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างท่วมท้นทั่วโลก

ตั้งแต่นั้นมา BMC ก็กลายเป็นเครื่องมือมาตรฐานที่ผู้ประกอบการ นักลงทุน มหาวิทยาลัย รวมถึงบริษัทชั้นนำทั่วโลกนำมาใช้กัน

ทำไม BMC

ถึงแตกต่างจาก แผนธุรกิจแบบเดิม

✔ ความเรียบง่าย

BMC ใช้เพียงหนึ่งหน้ากระดาษแบ่งเป็นเก้าช่อง แทนที่จะเป็นเอกสารหนาหลายสิบหน้า ทำให้มองเห็นภาพรวมได้ทันทีโดยไม่ต้องเสียเวลาอ่านมาก

✔ การมองเห็นภาพรวม

คุณสามารถเห็นทุกส่วนสำคัญของธุรกิจพร้อมกันได้ในครั้งเดียว เห็นความเชื่อมโยงระหว่างแต่ละส่วน และเข้าใจว่าถ้าส่วนหนึ่งเปลี่ยนแปลงจะกระทบส่วนอื่นอย่างไร

✔ ความยืดหยุ่น

เมื่อสถานการณ์เปลี่ยนแปลง คุณสามารถปรับแก้ BMC ได้ทันที ไม่ต้องเขียนแผนทั้งหมดใหม่ตั้งแต่ต้น นี่เป็นข้อได้เปรียบอย่างมากในโลกธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว

✔ การทำงานร่วมกัน

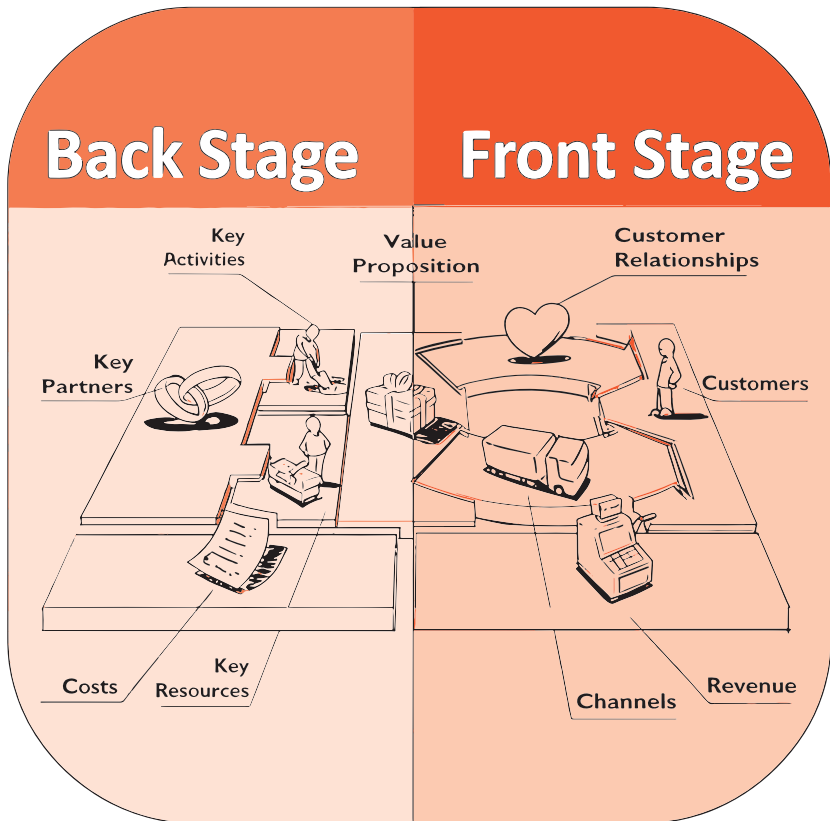
BMC ถูกออกแบบมาให้ทีมสามารถนั่งคุยกันได้โดยรอบแผ่นกระดาษใหญ่ๆ ใช้โน้ตกระดาษติดไปเรื่อยๆ ช่วยให้ทุกคนเข้าใจตรงกันและร่วมคิดได้ง่าย

✓ การทดสอบสมมติฐาน

BMC ไม่ได้ทำให้คุณคิดว่าแผนของคุณสมบูรณ์แบบตั้งแต่แรก แต่มันช่วยให้คุณเห็นสมมติฐานที่ต้องทดสอบ และปรับปรุงไปเรื่อยๆ

9 ช่องบหักจรรย

ที่บอกทุกอย่างเกี่ยวกับธุรกิจคุณ



Mohammad Abattikh

Twitter: @MAbattikh

Business Model Canvas แบ่งธุรกิจออกเป็น 9 องค์ประกอบหลัก ครอบคลุมทุกมุมของธุรกิจ ตั้งแต่หน้าบ้านที่ลูกค้าเห็น ไปจนถึงหลังบ้านที่เป็นเครื่องจักรขับเคลื่อนธุรกิจ ลองจินตนาการว่าธุรกิจของคุณเป็นบ้านหลังหนึ่ง BMC จะช่วยบอกคุณว่าบ้านหลังนี้มีส่วนประกอบอะไรบ้าง แต่ละส่วนทำหน้าที่อย่างไร และเชื่อมโยงกันอย่างไร

ฝั่งขวา

ด้านลูกค้า (Front Stage) - สิ่งที่ลูกค้าเห็นและสัมผัส

นี่คือหน้าบ้านของธุรกิจคุณ เป็นส่วนที่ลูกค้ามองเห็นและมีประสบการณ์โดยตรง ถ้าส่วนนี้ไม่ดี ไม่ว่าจะหลังบ้านจะดีแค่ไหน ธุรกิจก็ไปต่อไม่ได้

1

Customer Segments (CS)

✔ ลูกค้าเป้าหมายคือใคร

นี่เป็นคำถามแรกและสำคัญที่สุด เพราะถ้าคุณไม่รู้ว่าคุณคือใคร คุณก็ไม่สามารถทำอะไรให้ถูกต้องได้เลย ซ່องนี้ไม่ได้ถามว่าคุณคือ “คนทั่วไป” หรือ “ทุกคน” แต่ถามว่าคุณเป็นกลุ่มคนเฉพาะที่มีลักษณะอย่างไร มีความต้องการอะไร มีปัญหาอะไร และที่สำคัญคือ คุณสามารถ “ช่วยเหลือเขาได้จริง”

และ “คุณจะได้เงินจากเขาด้วย” ยิ่งคุณรู้จักลูกค้าลึกซึ้งยิ่งเท่าไร คุณก็ยิ่งสามารถสร้างสิ่งที่ตรงใจเขาได้มากขึ้นเท่านั้น

2

Value Propositions (VP)

✓ คุณแก้ปัญหาอะไรให้ลูกค้า ทำไมต้องเลือกคุณ

หลังจากรู้ว่าลูกค้าคือใครแล้ว คำถามต่อมาคือ “คุณจะให้
อะไรเขา” Value Propositions คือคุณค่าที่คุณมอบให้ลูกค้า คือ
เหตุผลที่ทำให้พวกเขาเลือกคุณแทนที่จะเลือกคนอื่น นี่ไม่ใช่แค่การ
บอกว่า “สินค้าเราดี ราคาถูก” เพราะทุกคนพูดแบบนี้

Value Propositions ที่ดีต้องตอบคำถามว่า คุณช่วยแก้ปัญหา
อะไรให้ลูกค้าที่คุณแข่งทำไม่ได้ หรือทำไม่ได้ดีเท่าคุณ คุณสร้าง
ความแตกต่างอย่างไรให้เห็นได้ชัด และทำไมสิ่งที่คุณเสนอถึงมี
ความหมายต่อชีวิตของลูกค้า

3

Channels (CH)

✓ คุณเข้าถึงลูกค้าผ่านช่องทางไหน

มี Value Propositions ที่ดีแค่ไหนก็ไม่มีประโยชน์ ถ้าลูกค้า
ไม่รู้ว่าคุณมีอยู่ หรือไม่สามารถซื้อสินค้าจากคุณได้ Channels คือ
ช่องทางที่คุณใช้เพื่อสื่อสารกับลูกค้า ทำให้พวกเขารู้จักคุณ เข้าใจ
คุณค่าที่คุณนำเสนอ สามารถซื้อสินค้าหรือบริการจากคุณ และได้

รับสินค้าหรือบริการนั้นๆ อย่างสะดวก ช่องทางอาจเป็นร้านค้าหน้าร้าน เว็บไซต์ แอปพลิเคชัน โซเชียลมีเดีย ตัวแทนขาย หรือแม้แต่การบอกต่อปากต่อปาก การเลือกช่องทางที่ถูกต้องจะช่วยให้คุณเข้าถึงลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่า

4

Customer Relationships (CR)

✔ คุณดูแลความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างไร

การขายได้ครั้งเดียวไม่เพียงพอสำหรับธุรกิจส่วนใหญ่ คุณต้องการให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ แนะนำเพื่อนมา และกลายเป็นแฟนตัวยงของแบรนด์ Customer Relationships บอกว่าคุณจะสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างไร คุณจะดูแลพวกเขาอย่างไร ทำให้พวกเขารู้สึกพิเศษได้อย่างไร จะสื่อสารกับพวกเขาบ่อยแค่ไหน ในรูปแบบใด บางธุรกิจอาจเลือกการบริการส่วนตัวแบบใกล้ชิด บางธุรกิจอาจใช้ระบบอัตโนมัติ บางธุรกิจอาจสร้างชุมชนให้ลูกค้าได้คุยกัน ทุกอย่างขึ้นอยู่กับว่าลูกค้าของคุณต้องการอะไร และคุณสามารถให้อะไรได้

5

Revenue Streams (RS)

✔ เงินมาจากไหน ขายอะไร ราคาเท่าไร

นี่คือคำถามที่ทุกธุรกิจต้องตอบได้ชัดเจน คุณจะหาเงินได้

อย่างไร จากอะไร ด้วยวิธีการแบบใด Revenue Streams ไม่ใช่แค่การบอกว่า **“เราขายสินค้า”** แต่ต้องบอกรายละเอียดว่าขายอะไรบ้าง ขายในรูปแบบใด เช่น ขายเป็นชิ้น แบบสมาชิก แบบเช่า หรือแบบคิดค่าบริการ แต่จะอย่างคิดราคาอย่างไร มีแหล่งรายได้หลักและแหล่งรายได้เสริมอะไรบ้าง การมีหลายแหล่งรายได้ที่หลากหลายมักจะช่วยให้ธุรกิจมีความมั่นคงมากขึ้น เพราะถ้าแหล่งหนึ่งมีปัญหา ยังมีแหล่งอื่นพ่วงไว้ได้

ฝั่งซ้าย

ด้านปฏิบัติการ (Back Stage) - สิ่งที่เกิดขึ้นเบื้องหลังธุรกิจ

นี่คือหลังบ้านของธุรกิจคุณ เป็นเครื่องจักรที่ทำงานอยู่เบื้องหลัง เป็นส่วนที่ลูกค้าอาจไม่เห็น แต่ถ้าส่วนนี้ไม่แข็งแรง ไม่ว่าจะหน้าบ้านจะดูดีแค่ไหน ธุรกิจก็จะพังในที่สุด

6

Key Resources (KR)

✓ คุณต้องมีทรัพยากรอะไรบ้าง

ธุรกิจทุกธุรกิจต้องการทรัพยากรในการดำเนินงาน แต่คำถามคือ คุณต้องการทรัพยากรอะไรบ้างที่สำคัญจริงๆ และขาดไม่ได้ Key Resources อาจเป็นได้หลายรูปแบบ อาจเป็นทรัพยากรบุคคล เช่น ทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญพิเศษ อาจเป็นทรัพยากรทางการเงิน เช่น

เงินทุนหมุนเวียน หรือเงินลงทุนในเครื่องจักร อาจเป็นทรัพยากรทางกายภาพ เช่น โรงงาน คลังสินค้า ร้านค้า หรือเครื่องจักรที่จำเป็น อาจเป็นทรัพยากรทางปัญญา เช่น แปรนต์ที่แข็งแกร่ง สิทธิบัตร ลิขสิทธิ์ ฐานข้อมูลลูกค้า หรือความรู้เฉพาะทาง หรืออาจเป็นทรัพยากรทางเทคโนโลยี เช่น ระบบซอฟต์แวร์ แพลตฟอร์ม หรือโครงสร้างพื้นฐานด้าน IT การรู้ว่าทรัพยากรอะไรสำคัญที่สุดสำหรับธุรกิจคุณ จะช่วยให้คุณรู้ว่าควรลงทุนและดูแลรักษาสิ่งใดเป็นพิเศษ

7

Key Activities (KA)

✔ คุณต้องทำอะไรบ้างเพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้

มีทรัพยากรอย่างเพียงพอหรือไม่พอ คุณต้องรู้ว่าจะต้องทำอะไรบ้างกับทรัพยากรเหล่านั้นเพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า Key Activities คือกิจกรรมสำคัญที่ธุรกิจของคุณต้องทำเป็นประจำ ต้องทำให้ดี และขาดไม่ได้ นี่คือสิ่งที่คุณต้อง **“ลุกขึ้นมาทำทุกวัน”** เพื่อให้ธุรกิจรันต่อไปได้ กิจกรรมเหล่านี้อาจเป็นการผลิตสินค้า ถ้าคุณทำธุรกิจผลิต อาจเป็นการแก้ปัญหาให้ลูกค้า ถ้าคุณทำธุรกิจที่ปรึกษา อาจเป็นการพัฒนาและดูแลระบบ ถ้าคุณทำธุรกิจแพลตฟอร์มออนไลน์ อาจเป็นการตลาดและการสร้างแบรนด์ หรืออาจเป็นการจัดการโซ่อุปทาน และการบริการหลังการขาย สิ่งสำคัญคือคุณต้องระบุได้ว่ากิจกรรมใดสำคัญที่สุด และคุณต้องเก่งในกิจกรรมเหล่านั้นจริงๆ เพราะถ้าคุณทำกิจกรรมหลักไม่ดี ธุรกิจก็จะไปไม่รอด

8

Key Partners (KP)

✓ คุณต้องร่วมมือกับใครบ้าง

ไม่มีธุรกิจใดที่สามารถทำทุกอย่างด้วยตัวเองได้หมด เราทุกคนต้องพึ่งพาความช่วยเหลือจากคนอื่น Key Partners คือพันธมิตรหรือหุ้นส่วนที่คุณต้องร่วมมือด้วย เพื่อให้ธุรกิจของคุณสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ พาร์ทเนอร์เหล่านี้จะมาช่วยในเรื่องที่คุณไม่เก่ง ไม่มีทรัพยากร หรือไม่คุ้มที่จะทำเอง พาร์ทเนอร์อาจเป็นซัพพลายเออร์ที่จัดหาวัตถุดิบหรือสินค้าให้คุณ อาจเป็นผู้ผลิตที่ช่วยผลิตสินค้าแทนคุณ อาจเป็นพาร์ทเนอร์ทางการตลาดที่ช่วยกระจายสินค้า อาจเป็นพาร์ทเนอร์ทางเทคโนโลยีที่ให้บริการระบบหรือแพลตฟอร์ม หรืออาจเป็นพาร์ทเนอร์เชิงกลยุทธ์ที่ช่วยเสริมจุดอ่อนของคุณ การมีพาร์ทเนอร์ที่ดีจะช่วยลดความเสี่ยง ลดต้นทุน และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของคุณได้อย่างมาก

9

Cost Structures (CS)

✓ คุณต้องจ่ายเงินไปกับอะไรบ้าง

นี่คือคำถามสุดท้ายแต่สำคัญมาก ถ้าคุณไม่รู้ว่าจะต้องใช้เงินเท่าไร คุณก็ไม่ว่าว่าจะต้องขายเท่าไรถึงจะอยู่รอด Cost Structures คือโครงสร้างค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ มันรวมถึงต้นทุนคงที่ที่คุณต้องจ่ายไม่ว่าจะขายได้หรือไม่ เช่น ค่าเช่าสถานที่ เงินเดือนพนักงานประจำ ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดแบบประจำ และ

ต้นทุนผันแปรที่เปลี่ยนไปตามปริมาณการขาย เช่น ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าขนส่ง ค่าคอมมิชชัน

คำถามสำคัญคือ โครงสร้างต้นทุนแบบไหนจะทำให้คุณ **“เกิด”** หรือทำกำไรได้ คุณต้องการธุรกิจที่มีต้นทุนต่ำเพื่อแข่งด้วยราคาหรือไม่ หรือคุณยอมรับต้นทุนที่สูงขึ้นเพื่อสร้างคุณค่าพิเศษที่ลูกค้ายินดีจ่ายมากขึ้น การเข้าใจโครงสร้างต้นทุนของคุณอย่างชัดเจนจะช่วยให้คุณตัดสินใจเรื่องราคา การลงทุน และกลยุทธ์ธุรกิจได้ดีขึ้น

กติกากพื้นฐาน 6 ข้อ

ในการทำ Business Model Canvas

หลายคนคิดว่าการทำ Business Model Canvas (BMC) ก็แค่เขียนเติมข้อมูลลงในแต่ละช่องให้ครบ 9 ช่อง แล้วก็เสร็จ แต่ความจริงแล้ว การทำ BMC ที่ดีนั้นมี **“กติกาก”** อยู่ 6 ข้อที่จะช่วยให้เราเห็นภาพใหญ่ของธุรกิจ และเข้าใจกลไกที่เชื่อมโยงกันระหว่างแต่ละส่วนของโมเดลธุรกิจ

มาดูกันว่ากติกาก 6 ข้อนี้คืออะไร และทำไมถึงสำคัญ

กติกาย่อที่ 1

ใช้โพสต์อิท ไม่เขียนลงบนแคนวาสโดยตรง

อย่าเพิ่งหยิบปากกามาเขียนลงบนกระดาษแคนวาสเลย! การทำ BMC ที่ถูกต้องคือการใช้โพสต์อิทหลากสีเขียนข้อมูล แล้วนำมาติดบนแคนวาส หรือหากทำบน PowerPoint ก็ให้สร้างกล่อง Textbox สีสดใสใส่แทนโพสต์อิท

ทำไมต้องใช้โพสต์อิท

- ปรับเปลี่ยนได้ง่าย สามารถเคลื่อนย้าย ปรับแก้ หรือลบทิ้งได้ทันที เมื่อมีการระดมความคิดหรือพบว่าบางอย่างไม่เหมาะสม
- สร้างบรรยากาศการทำงานร่วมกัน ทุกคนสามารถเขียนและติดโพสต์อิทได้พร้อมกัน ช่วยกระตุ้นการแลกเปลี่ยนไอเดีย
- ทำให้เห็นว่าไอเดียไหนสำคัญกว่ากัน เราสามารถใช้สีที่ต่างกันเพื่อแยกประเภทหรือระดับความสำคัญได้

THE BUSINESS MODEL CANVAS

