

ที่ปรึกษาเสนอแนะ (22 มิถุนายน 2566)

วันที่	24 มิถุนายน 2566
ทีม:	()
ผลิตภัณฑ์ต้นแบบ	สับประรดกวน
ประเด็น:	• BMC ยังไม่ชัดเจน • การจัดการบุคคลากรทางการตลาด (ปัจจุบันมีการแบ่งงานกันทำในสายผลิต แต่การขายไม่มีการดำเนินการจริงจัง จึงพึ่งพ้อำคนกลางที่ขายผลสับประรดสดไปขายต่ออีกที) • ต้นทุนการดำเนินการยังไม่ได้คิดจริงจัง และมีแนวโน้มขาดทุน • การดำเนินการทำแบบเป็นรายได้เสริมเลยไม่ได้มีการทำจริงจัง • ราคาวัตถุดิบสูงและมีจำกัด (ต้องเป็นสับประรดตากเกรด) • ขอบเสียจากการดำเนินการเยอะ (จากสับประรด 500 กิโล จะได้เนื้อสับประรดกวนแค่ 20 กิโลกรัม)
ข้อเสนอแนะ	• ปรับ BMC เน้นกลุ่มท่องเที่ยวในพื้นที่ • กำหนดผู้ดำเนินการทางการตลาดและให้เงินเดือนในการดำเนินการจริงจัง • ต้องพัฒนาการเก็บข้อมูลกลุ่มรีสอร์ตและท่องเที่ยว
การบ้าน	• ปรับ BMC • ทำแบบสอบถาม เน้นการเข้าช่องทางและผลิตภัณฑ์ • ที่ปรึกษายังติดตามเรื่องของโมเดลทางการเงิน