

## แบบจำลองธุรกิจ หรือ Business Model Canvas

### สิ่งที่ต้องรู้ก่อนเริ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเกษตรแปรรูป

ความเชื่อในอดีตนั้นการทำเกษตรนั้นมักจะเป็นทางเลือกสุดท้ายของคนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกหลานของเกษตรกรโดยตรงที่มักจะคิดว่าการทำเกษตรให้ประสบความสำเร็จนั้นไม่ใช่เรื่องง่ายและเกษตรกรมักจะยากจนเป็นส่วนใหญ่ แต่ทว่าความเชื่อในอดีตกับข้อเท็จจริงนั้นมันสวนทางกัน



ที่มา : <http://www.uasean.com/images/blog/travel/20141001152708.jpg>

จากการศึกษาข้อมูลธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรกลับพบว่าการทำธุรกิจเกษตรนั้นไม่ได้ยากจนเสมอไป คนที่ทำแล้วร่ำรวยและประสบความสำเร็จก็มีมากมาย ทำแล้วล้มเหลวยากจนก็มีเช่นกัน อย่างไรก็ตามในบทนี้ขอแนะนำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรเพื่อเป็นแนวทางในการลงลึกไปถึงประเด็นของการทำธุรกิจเกษตรให้รวยอย่างยั่งยืน

#### 1. ธุรกิจการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตรแบบอุตสาหกรรมเกษตร

การเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตรนั้นมีให้เห็นกันมากมายในปัจจุบัน ส่วนใหญ่มักเป็นการเพาะปลูกที่เน้นผลผลิตมากๆ หรือเป็นอุตสาหกรรมเกษตร ถ้าจะให้เข้ากับเหตุการณ์ปัจจุบันก็คงเป็นเรื่องของการปลูกข้าวและนำไปจำหน่ายกับทางรัฐบาล ข้อดีของการทำอุตสาหกรรมเกษตรก็คือการที่เกษตรกรจะได้เงินจากการเพาะปลูกแต่ละรอบเป็นก้อนใหญ่แต่ข้อเสียก็คือการเพาะปลูกต้องใช้ต้นทุนค่าปุ๋ย ยาและการดูแลรักษาที่ค่อนข้างสูงมาก โดยเฉพาะค่าปุ๋ยนั้นขึ้นราคาทุกปีเนื่องจากปุ๋ยนั้นเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากน้ำมัน (ปิโตรเลียม) ซึ่งราคาก็จะขึ้นลงตามราคาตลาดโลก ทำให้ควบคุมได้ยากและการเพาะปลูกแบบนี้ต้องอาศัยสารเคมีปริมาณมาก ทำให้ในระยะยาวแล้วดินเสีย แหล่งน้ำสกปรกปนเปื้อนสารเคมี ทำลายสิ่งแวดล้อมในระยะยาวและหากเกษตรกรหันมาเพาะปลูกพืชชนิดเดียวกันมากๆ ก็จะทำให้เกิดปัญหา “สินค้าล้นตลาด” ทำให้ราคาตกต่ำ ทำให้ไปทำมาค้าอาจจะทำให้ “ขาดทุน” ได้

## 2. ธุรกิจการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตรแบบอินทรีย์



ที่มา : <http://puechkaset.com>

ธุรกิจการเพาะปลูกพืชผลนี้จะเน้น “เกษตรปลอดภัย” ข้อดีก็คือต้นทุนมักจะต่ำกว่าการใช้สารเคมี ใช้ปุ๋ยเคมี ที่ราคานั้นอ้างอิงกับตลาดโลกเพราะปุ๋ยอินทรีย์นั้นทำได้ทั้งหมดใช้เองและใช้แบบสารสกัดที่ราคาไม่แพงตัวขึ้นๆ ลงๆ ตามราคาตลาดโลก เมื่อเป็นแบบนี้ก็จะสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ง่ายกว่าและที่สำคัญเทรนด์การบริโภคอาหารของโลกใบนี้จะเป็นกระแสของการบริโภคอาหารปลอดภัยพืช ทำให้สินค้าเกษตรปลอดภัยนั้นขายได้ราคาดีกว่าและไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ไม่มีสารเคมีตกค้าง ผู้บริโภคก็ไม่ใช่โรคสะสมสารพิษ เกษตรกรก็สุขภาพแข็งแรงเพราะไม่มีสารเคมีสะสมในร่างกายและการบริโภคพืชผลปลอดภัยจะเป็นเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในระยะเวลาอันรวดเร็วในอนาคต ยกตัวอย่างเช่น ข้าว หากบ้านเราจะยกระดับการเกษตรการปลูกข้าวจาก “ข้าวเคมี” ไปเป็น “ข้าวอินทรีย์” เพราะข้าวเคมีนั้นเป็น “ข้าวราคาถูก” คือขายได้จริงไม่ถึงตันละ 1.5 หมื่นบาท ผิดกับข้าวอินทรีย์ถือเป็นข้าวที่มี value สามารถขายได้ถึงตันละ 6 หมื่นบาททั้งที่ต้นทุนถูกกว่าข้าวเคมีมากมาย ปลอ่ยให้ประเทศอื่นผลิตข้าวเคมีที่เป็นข้าวราคาถูก ไม่ต้องไปแข่งกับเขา หันมาปลูกข้าวอินทรีย์ที่มี value up สูงกว่ากันดีกว่า ต้นทุนถูก ขายได้ราคา คนกินข้าวไม่มีสารเคมีตกค้าง คนขายข้าวก็ร่ำรวยอย่างยั่งยืน สิ่งแวดล้อมก็ไม่เสียหาย ทรัพยากรธรรมชาติก็อุดมสมบูรณ์

## 3. ธุรกิจขายอุปกรณ์การเกษตร

โดยสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการเพาะปลูก เช่น อุปกรณ์ทำสวน เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ยชีวภาพและอาหารเสริมสูตรชีวภาพที่ใช้กับพืชผลทางการเกษตรและใช้ในครัวเรือน เป็นต้น จากข้อมูลพบว่ากระแสของเกษตรปลอดภัย เกษตรชีวภาพและการบริโภคอาหารปลอดภัยพืช อาหารสุขภาพ เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทุกปี และเทรนด์ที่น่า

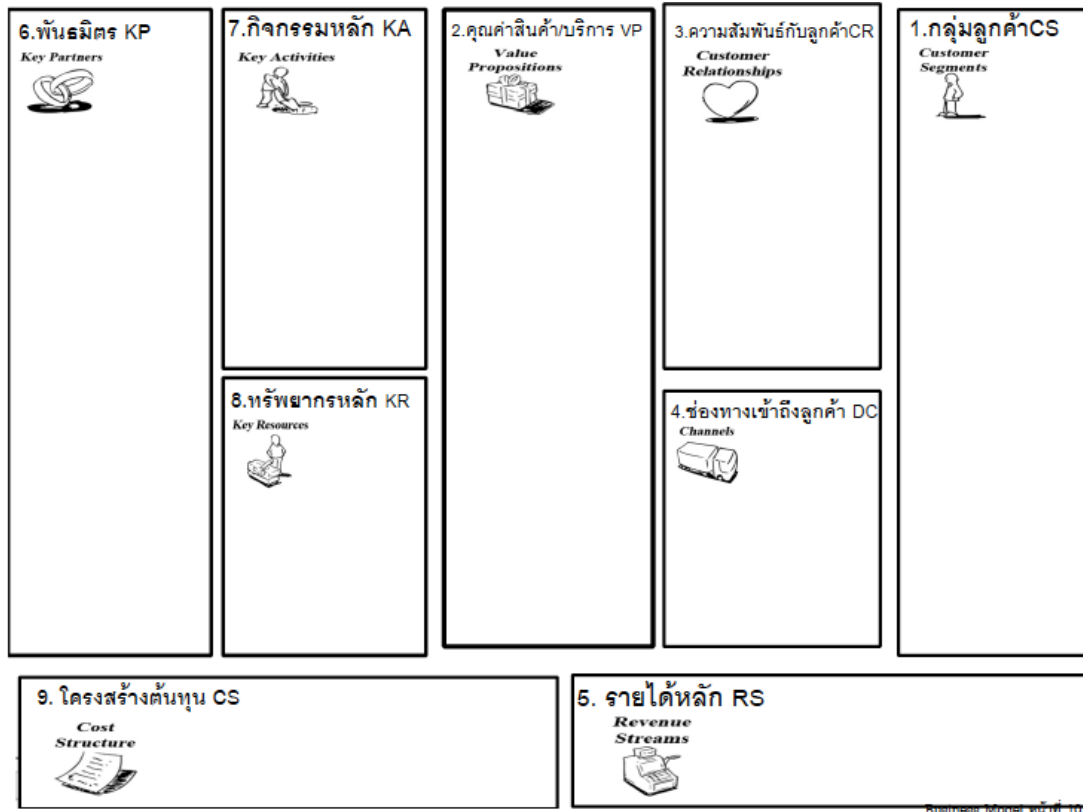
สังเกตและเห็นค่อนข้างชัดเจนในปัจจุบันก็คือ กระแสที่ผู้คนหันมาปลูกผักทานเองในครอบครัว เพราะการที่ปลูกผักเองกินเองนั้นมั่นใจ 100% ว่าได้ใส่อะไรไปบ้าง ใส่ปุ๋ยชีวภาพหรือปุ๋ยเคมีและส่วนใหญ่แล้วคนมักจะเลือกแนวทางปลอดสารเคมี เนื่องจากการปลูกผักกินเองในรั้วบ้านนั้น หากใช้สารเคมี เด็กหรือครอบครัวก็จะได้รับไปด้วย ผักที่ปลูกเองนอกจากจะปลอดสารพิษแล้ว ยังรู้สึกดีเพราะเราปลูกเองกับมือ แน่แน่นอนว่าธุรกิจลักษณะนี้อาจจะสดใสและยังไปได้เรื่อยๆ อีกด้วย



ที่มา : <http://www.manowthai.com/articles/mkil3.jpg>

### แบบจำลองธุรกิจ

สำหรับแบบจำลองธุรกิจนั้นจากที่ได้กล่าวไปในบทก่อนหน้านี้นั้น ไม่ว่าจะ เป็นธุรกิจใดในลักษณะใดก็ตามจะต้องทำการศึกษาข้อมูลของตัวเองให้ครบทุกองค์ประกอบว่าธุรกิจของเราเป็นแบบใด ขายให้ใคร ลูกค้าเราคือใคร กระบวนการผลิตเป็นอย่างไร หลังจากนั้นก็นำข้อมูลที่ได้ทำการศึกษาและรวบรวมมาจัดลงในรูปด้านล่างนี้



ที่มา : <http://thaimarketing.in.th/>

โดยข้อมูลในแต่ละช่องนั้นสามารถอธิบายได้ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้า (Customer Segment) กลุ่มลูกค้าของเราเป็นกลุ่มไหน เช่น เป็นกลุ่มมวลชน (mass), เป็นแบบเฉพาะกลุ่ม (niche), กลุ่มลูกค้าองค์กร หรือบางธุรกิจทำหน้าที่เป็นตัวกลางทำให้มีกลุ่มลูกค้าที่เกี่ยวข้องมากกว่าหนึ่งกลุ่ม (Multi-Sided Platform)
2. คุณค่าสินค้า/บริการ (Value Propositions) คุณค่าของสิ่งที่เราขายอยู่คืออะไร เข้าไปช่วยแก้ปัญหาในจุดไหน ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มความสะดวกรบาย อาทิเช่น Apple นำเสนอ iTunes Store และอุปกรณ์อื่นๆ ที่สามารถเชื่อมโยงให้ลูกค้าสามารถดาวน์โหลดคอนเทนต์ ที่ในอดีตมีความยุ่งยาก ไม่มีมาตรฐาน แต่กลับสามารถทำได้สะดวกมากในปัจจุบัน เป็นการมอบประสบการณ์ดีๆ ให้กับลูกค้า, ช่วยประหยัดต้นทุน เช่น พกบริการ Cloud ต่างๆ , ลดความเสี่ยง, เพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่อย่าง สายการบินราคาประหยัด หรือ กองทุนรวม เป็นต้น
3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) เรามีช่องทางสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างไรบ้าง มีเครือข่ายสังคมออนไลน์ที่คอยให้ความช่วยเหลือ Facebook, Twitter, Line, ศูนย์บริการลูกค้า (Call Center) หรือมีช่องทางให้ลูกค้าช่วยเหลือตัวเองได้เช่น Web-Self Service เป็นต้น

4. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels) ขายอย่างไร ผ่านช่องทางไหน ไม่ว่าจะเป็นการขายเองโดยตรงผ่านหน้าร้าน ผ่านเว็บไซต์ หรือผ่านทางคู่ค้า จะต้องทำการแจกแจงออกมา
5. รายได้หลัก (Revenue Streams) วิธีการหารายได้ของเราเป็นอย่างไร เช่น เป็นระบบสมาชิก คิดค่าธรรมเนียม รายเดือน/รายปี คิดตามการใช้งานจริง การปล่อยให้เช่า, การคิดค่าลิขสิทธิ์หรือนำรูปแบบ Multi-Sided Platform มาใช้ เช่นเปิดให้ลูกค้าใช้ฟรี และคิดค่าใช้จ่ายกับผู้ลงโฆษณา อย่างธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์, Google เป็นต้น
6. พันธมิตร (Key Partners) ใครคือคู่ค้าของเรา หลายธุรกิจไม่สามารถดำเนินไปได้ถ้าขาดซึ่งคู่ค้าและถึงแม้เราจะทำได้เองก็ไม่คุ้มเพราะเสียค่าใช้จ่ายในการดูแลสูง บางครั้งควรเลือกที่จะ Outsource ออกไป เพื่อที่จะได้หันมามุ่งในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือดูแลลูกค้าอย่างจริงจังและหลายธุรกิจก็ต้องพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ตัวอย่างคู่ค้าของ Apple เห็นได้ชัดมาก ไม่ว่าจะบริษัทเพลง ผู้ผลิตอุปกรณ์แบบ OEM, หนังสือพิมพ์และนิตยสารแจกฟรีทั้งหลายก็ต้องจับมือกับสถานที่สำคัญๆ ต่างๆ ในการนำหนังสือเหล่านั้นไปวาง, เว็บไซต์ ชื่อขายของก็ต้องอาศัยระบบการชำระเงินของผู้ให้บริการ, Nintendo ก็ต้องพึ่งผู้พัฒนาเกมใหม่ๆ มาไว้บนเครื่อง Wii เป็นต้น
7. กิจกรรมหลัก (Key Activities) สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนให้โมเดลธุรกิจนี้ทำงานได้คืออะไร อันได้แก่การผลิต, การเข้าไปช่วยแก้ปัญหาให้กับลูกค้า หรือ การจัดการดูแลแพลตฟอร์ม ยกตัวอย่างเช่นบริการ Cloud ต่างๆ ต้องคอยจัดการดูแลแพลตฟอร์ม, ธุรกิจสิ่งพิมพ์ หัวใจหลักก็คือคอนเทนต์ ดังนั้นก็ต้องมีการสร้างและเขียนขึ้นมา เป็นต้น
8. ทรัพยากรหลัก (Key Resource) ทรัพยากรของบริษัทเราคืออะไร ซึ่งเป็นได้ทั้งเงินทุน, ทรัพยากรบุคคล, สิ่งของ, ทรัพย์สินทางปัญญา อาทิเช่น บริษัท Qualcomm ผู้ผลิตชิปเซ็ตให้กับอุปกรณ์โทรศัพท์ต่างๆ นั้น การออกแบบชิปเซ็ตเป็นทรัพย์สินทางปัญญาของทาง Qualcomm โดยตรง , หรืออย่าง Apple ก็มีแบรนด์และแพลตฟอร์มที่แข็งแกร่ง เป็นต้น
9. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure) ค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจคืออะไร อาทิเช่น ระบบโครงข่ายที่ต้องดูแลรักษา, ระบบฐานข้อมูลที่นับวันจะขยายใหญ่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ , ค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการที่ต้องพัฒนาซอฟต์แวร์ไปเรื่อยๆ หรือบางรายเป็นงานที่เกี่ยวกับการตลาดเป็นหลัก ซึ่งก็จะมีค่าใช้จ่ายด้านการตลาด, การดึงลูกค้าเข้ามา เป็นต้น



ที่มา : [http://psproject.org/projects/career/11supachai/IMG\\_4283.jpg](http://psproject.org/projects/career/11supachai/IMG_4283.jpg)

หลังจากที่ได้รวบรวมข้อมูลและจดลงบันทึกลงในแบบฟอร์มข้างต้นแล้วก็จะทำให้ผู้ประกอบการเห็นภาพรวม ทิศทางและเป้าหมาย ของการประกอบธุรกิจของตนมากขึ้น ซึ่งการนำแบบจำลองธุรกิจมาใช้นั้นมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้ประกอบการเห็นจุดอ่อนจุดแข็งของธุรกิจตน เพื่อที่จะได้ทำการปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้ธุรกิจของตนนั้นดำเนินต่อไป

แหล่งที่มา

ธุรกิจเกษตรทำอย่างไรให้รวยยาว รวยอย่างยั่งยืน, ธุรกิจเกษตรรวยได้ ไม่ยาก, Naiwaen Tammada

<http://www.naiwaen.com/?p=3046>

Business Model Canvas เครื่องมือสร้างโมเดลธุรกิจ, เอกพงศ์ มุสิกะเจริญ,

[http://www.clinictech.most.go.th/online/blog/blog\\_show1.asp?blog\\_id=786](http://www.clinictech.most.go.th/online/blog/blog_show1.asp?blog_id=786)