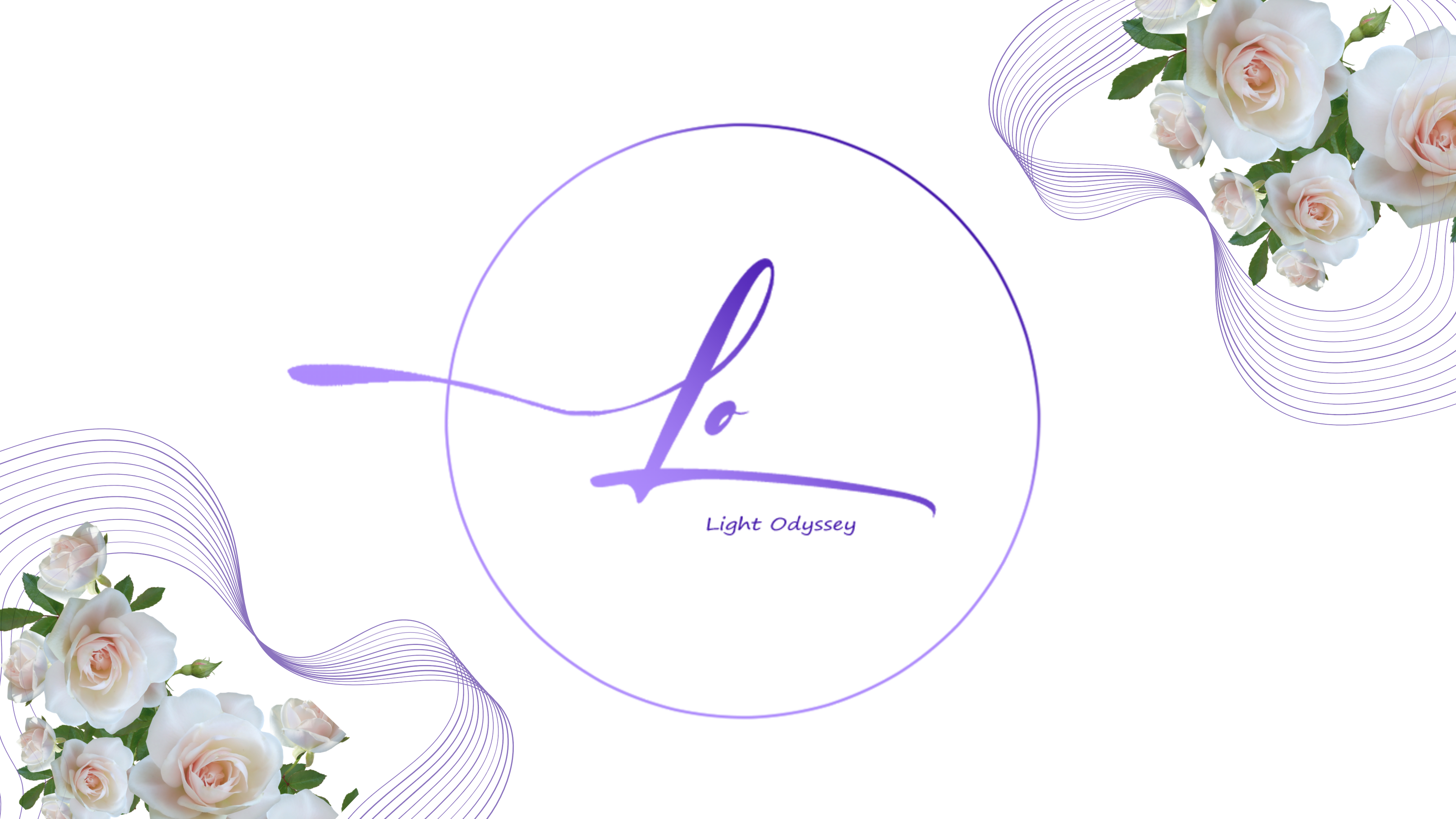




Lo

Light Odyssey

Light odyssey

หมายถึง การเดินทางไปในที่ต่างๆ

เป็นบริษัทรับจัดงานแต่ง โดยที่บริษัทจะจัดการทุกอย่าง
ตั้งแต่การวางแผน การจัดงานและส่วนอื่นๆ ไปจนถึงการเก็บ
งานคือเรียกได้ว่าครอบคลุมครบจบทุกวงจรในงานเดียว



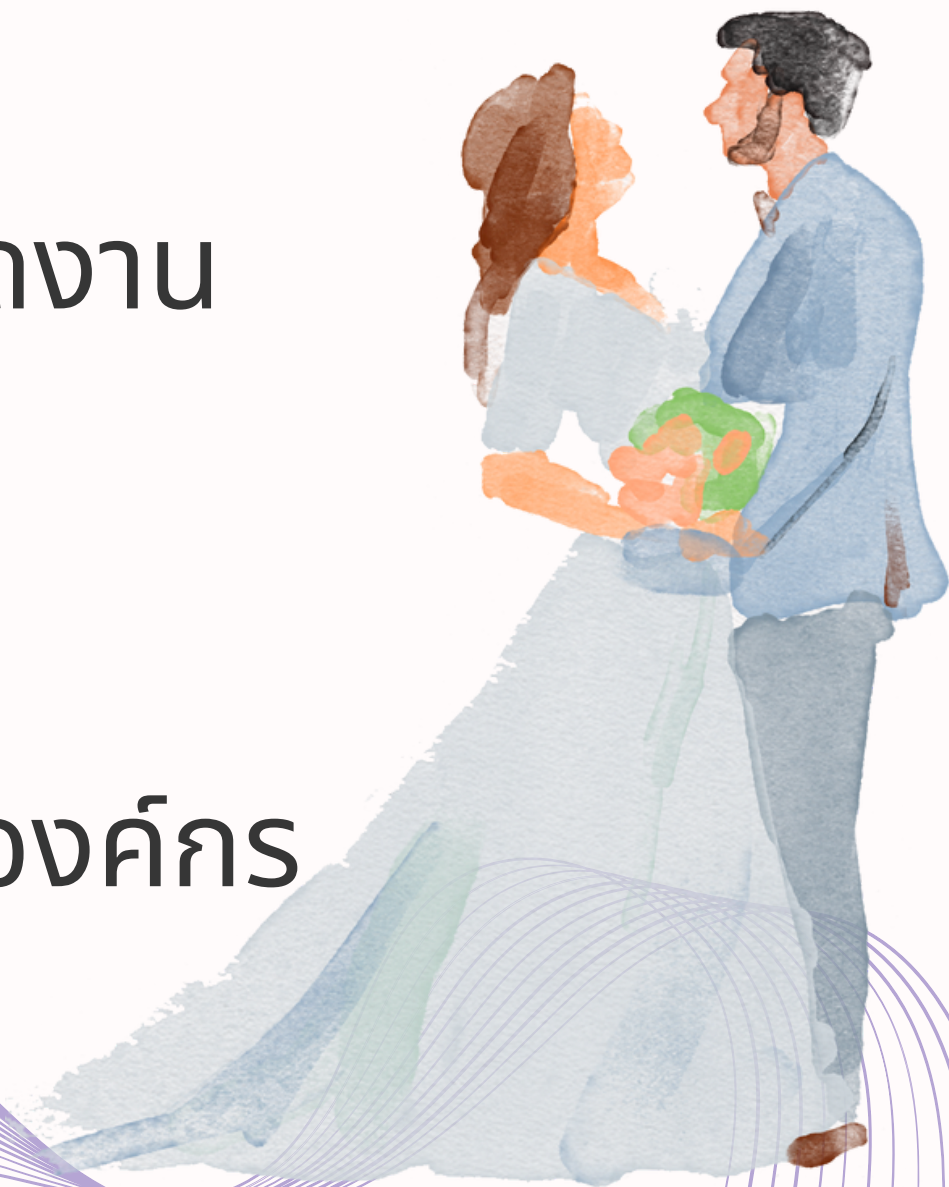
KEY PARTNERS



- เว็บไซต์จองสถานที่โรงแรม
EX.EXPEDIE.CO.TH
- ร้านดอกไม้
- ร้านบริการให้เช่าพร็อพงานแต่ง
- ร้านอาหาร
- ร้านของที่ระลึก/ของชำร่วยงานแต่ง

KEY ACTIVITIES

- รับบริฟลูกค้า/วางแผนงาน
- จัดเตรียมสถานที่งานแต่ง
- ดำเนินงานและดูแลความเรียบร้อยทุกอย่างตลอดงาน
- จัดเก็บอุปกรณ์สถานที่หลังจบงานให้เรียบร้อย
- วางแผนการเงินในการจัดงานให้ลูกค้า
- วางแผนการดำเนินงานให้ลูกค้า
- มีการรับประกันงานเพื่อรักษาความน่าเชื่อถือขององค์กร



KEY RESOURCES

- บุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์
- ภาพลักษณ์ของบริษัทนำเสนอสิ่งที่ดีที่สุดให้ลูกค้า
- ฐานลูกค้าของบริษัท
- เงินในการลงทุนผู้บริหาร/ทีมงาน
- ความรู้ทางด้านการจัดงานและการวางแผนของทีมงาน
- รูปแบบสโตร์งานที่หลากหลาย

COSTUMER SEGMENTS

- General Customer
สำหรับลูกค้าที่ต้องการบริการแบบธรรมดาปกติเรียบง่าย
ทั่วไป งบประมาณที่มีจำกัด
- VIP Customer
สำหรับลูกค้าที่ต้องการบริการแบบคุณภาพชั้นสูง มีงบ
ประมาณให้สูง



VALUE PROPOSITION

- จ้างบริษัทเราเพียงบริษัทเดียวแต่ได้บริการที่ครอบคลุมครบวงจร
- งานที่ออกมาตรงตามใจของลูกค้าอย่างมากที่สุด
- บริการดี เป็นกันเอง มีความยืดหยุ่นสูงทำให้ลูกค้าที่มาใช้
- บริการเกิดความรู้สึกไว้วางใจและเกิดความสบายใจต่อบริษัท
- มีการรับประกันงานก่อนถึงวันจัดงานจริง
- มีตัวเลือกหลากหลายให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

CUSTOMER RELATIONSHIPS

- Follow up ลูกค้าเพื่อให้เกิดการใช้บริการซ้ำหรือความพึงพอใจสูงสุดติดตามความพึงพอใจของลูกค้าหลังจบงาน
- แยกที่มาและเจ้าของงานเกิดความประทับใจและมีการบอกปากต่อปาก
- มีการประสานงานกับลูกค้าตลอดเวลาเพื่อให้งานตรงตามที่ลูกค้าต้องการ
- คอยแนะนำนำเสนอสินค้าใหม่ๆให้ลูกค้าอยู่เสมอ



CHANNEL

- ช่องทาง -



• โซเชียลมีเดีย



• เว็บไซต์



• ทีวี



• โฆษณา

• connection

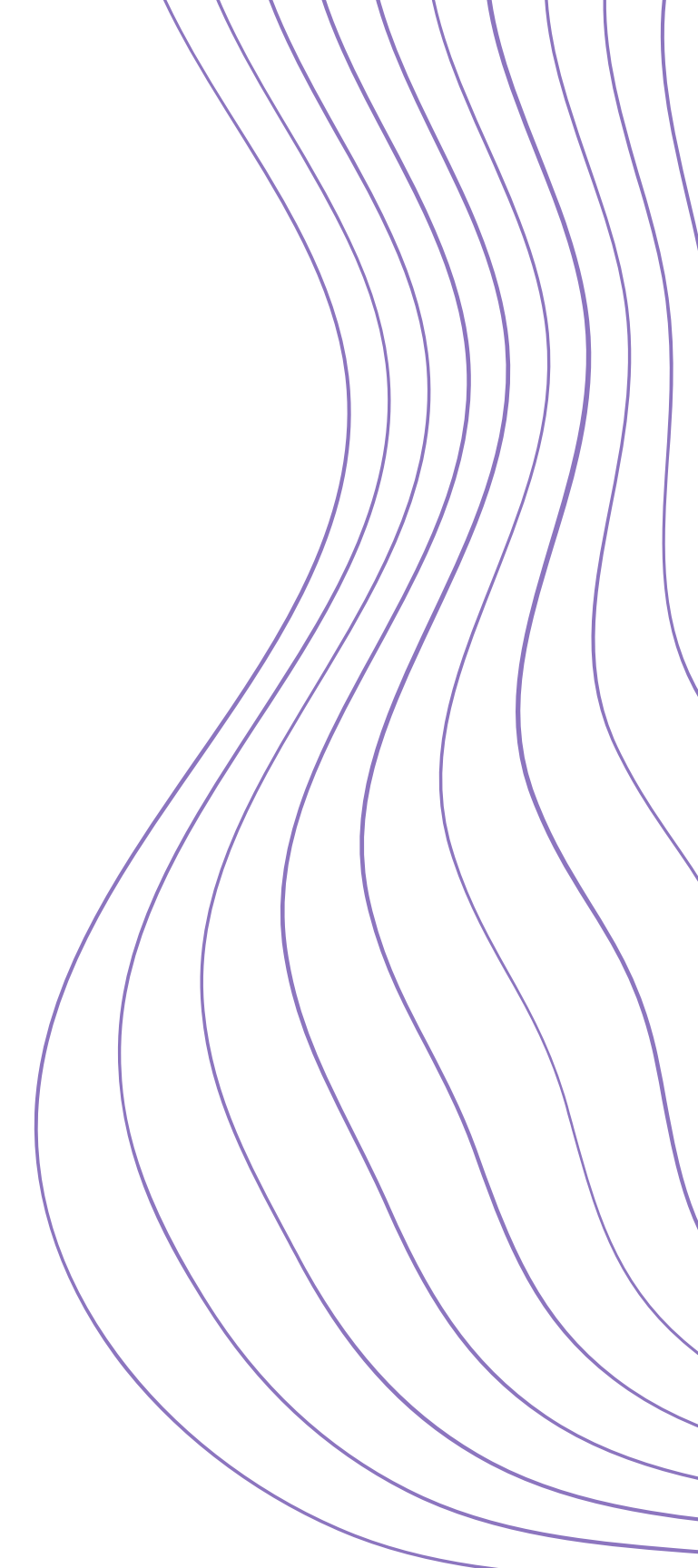
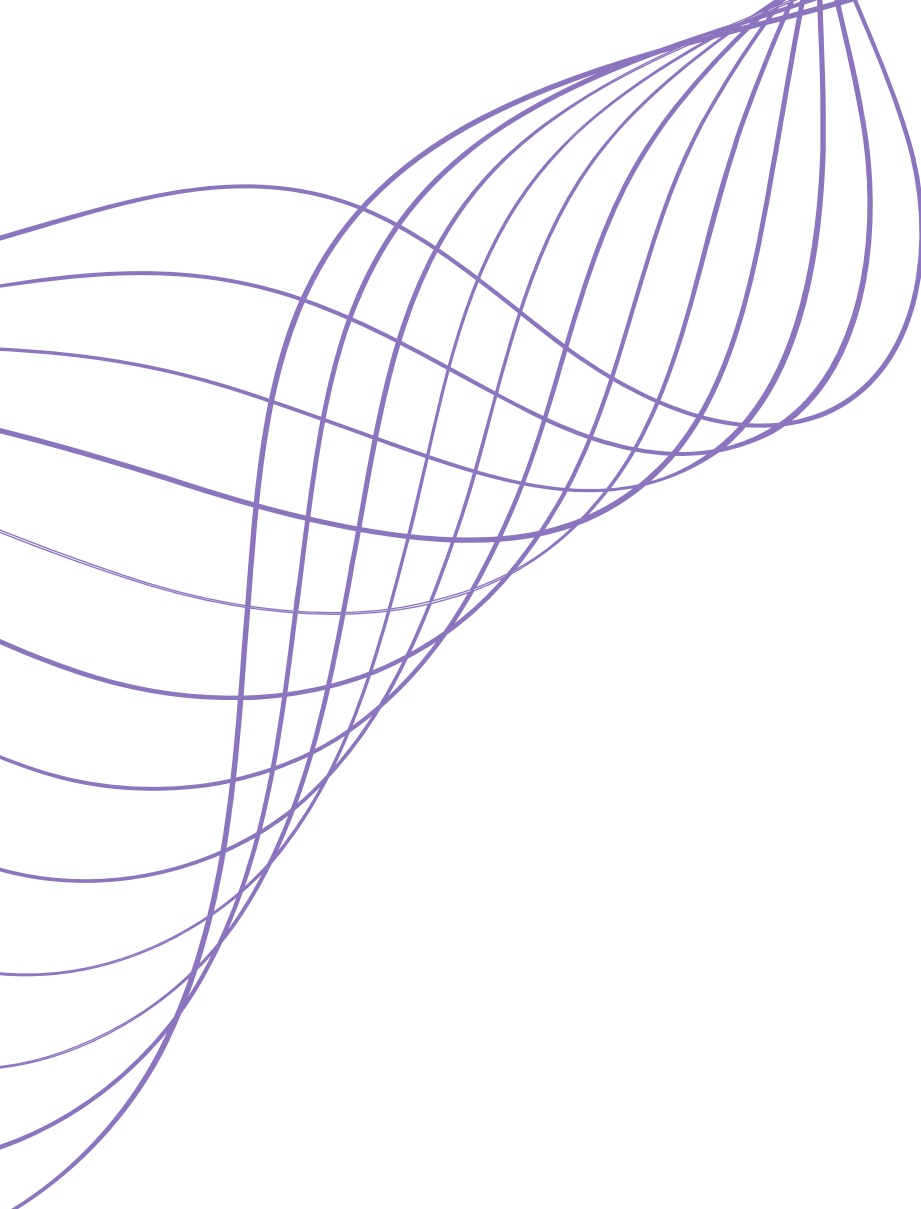


COST STRUCTURE

- ต้นทุนค่าดูแลพนักงาน
- ต้นทุนค่าสถานที่จัดงาน
- ต้นทุนค่าเดินทาง
- ต้นทุนค่าจ้างพนักงาน
- ต้นทุนในการตลาด
- ต้นทุนในการส่วนแบ่งสำหรับ Partners
- ต้นทุนสินค้าและดำเนินการ
- ต้นทุนในการสร้างภาพลักษณ์ให้องค์กร

REVENUE STREAMS

- รายได้จากลูกค้าเจ้าของงาน
- รายได้เปอร์เซ็นต์ที่หักจาก *Partners*
- รายได้จากการโฆษณา
- รายได้จากที่ไปเป็น *Partners* ให้องค์กรอื่น
- รายได้จากอุปกรณ์ที่ยังคงใช้ได้
- รายได้จากการได้ส่วนลดในการซื้อสินค้า
- รายได้มูลค่าเพิ่มที่ได้จากการประทับใจของลูกค้า



BUSINESS MODEL CANVAS



KEY PARTNERS

- เว็บไซต์ของสถานที่โรงแรม
EX.EXPEDIE.CO.TH
- ร้านดอกไม้
- ร้านบริการให้เช่า
พริอบงานแต่ง
- ร้านอาหาร
- ร้านของที่ระลึก/
ของชำร่วยงาน
แต่ง

KEY ACTIVITIES

- รับรับลูกค้า/วางแผนงาน
- จัดเตรียมสถานที่งานแต่ง
- ดำเนินงานและดูแลความเรียบร้อย
ทุกอย่างตลอดงาน
- จัดเก็บอุปกรณ์สถานที่หลังจบงาน
ให้เรียบร้อย
- วางแผนการเงินในการจัดงานให้
ลูกค้า
- วางแผนการดำเนินงานให้ลูกค้า
- มีการรับประกันงานเพื่อรักษาความ
น่าเชื่อถือขององค์กร

KEY RESOURCES

- บุคลากรที่มีความรู้และ
ประสบการณ์
- ภาพลักษณ์ของบริษัทนำเสนอ
สิ่งที่ดีที่สุดให้ลูกค้า
- ฐานลูกค้าของบริษัท
- เงินในการลงทุนผู้บริหาร/ทีม
งาน
- ความรู้ทางด้านการจัดงานและ
การวางแผนของทีมงาน
- รูปแบบสไตล์งานที่หลากหลาย

VALUE PROPOSITION

- จัดบริษัทเราเพียงบริษัท
เดียวแต่ได้บริการที่
ครอบคลุมครบวงจร
- งานที่ออกมาตรงตามใจ
ของลูกค้าอย่างมากที่สุด
- บริการดี เป็นกันเอง มี
ความยืดหยุ่นสูงทำให้
ลูกค้าที่มาใช้
- บริการเกิดความรู้สึกไว้
วางใจและเกิดความ
สบายใจต่อบริษัท
- มีการรับประกันงานก่อน
ถึงวันจัดงานจริง
- มีตัวเลือกหลากหลายให้
ตรงตามความต้องการ
ของลูกค้า

CUSTOMER RELATIONSHIPS

- Follow up ลูกค้าเพื่อให้เกิดการใช้
บริการซ้ำหรือความพึงพอใจสูงสุด
ติดตามความพึงพอใจของลูกค้าหลัง
จบงาน
- แยกที่มาและเจ้าของงานเกิดความ
ประทับใจและมีการบอกปากต่อปาก
- มีการประสานงานกับลูกค้าตลอดเวลา
เพื่อให้งานตรงตามที่ลูกค้าต้องการ
- คอยแนะนำเสนอสินค้าใหม่ๆให้ลูกค้า
อยู่เสมอ

CHANNELS

- โซเชียลมีเดีย
- เว็บไซต์
- ทีวี
- โฆษณา
- *Connection*

COSTUMER SEGMENTS

- General Customer
สำหรับลูกค้าที่ต้องการ
บริการแบบธรรมดาปกติ
เรียบง่ายทั่วไป งบประมาณ
ที่มีจำกัด
- VIP Customer
สำหรับลูกค้าที่ต้องการ
บริการแบบคุณภาพชั้นสูง
มีงบประมาณให้สูง

COST STRUCTURE

- ต้นทุนค่าดูแลพนักงาน
- ต้นทุนค่าสถานที่จัดงาน
- ต้นทุนค่าเดินทาง
- ต้นทุนค่าจ้างพนักงาน
- ต้นทุนในการตลาด
- ต้นทุนในการส่วนแบ่งสำหรับ Partners
- ต้นทุนสินค้าและดำเนินการ
- ต้นทุนในการสร้างภาพลักษณ์ให้องค์กร

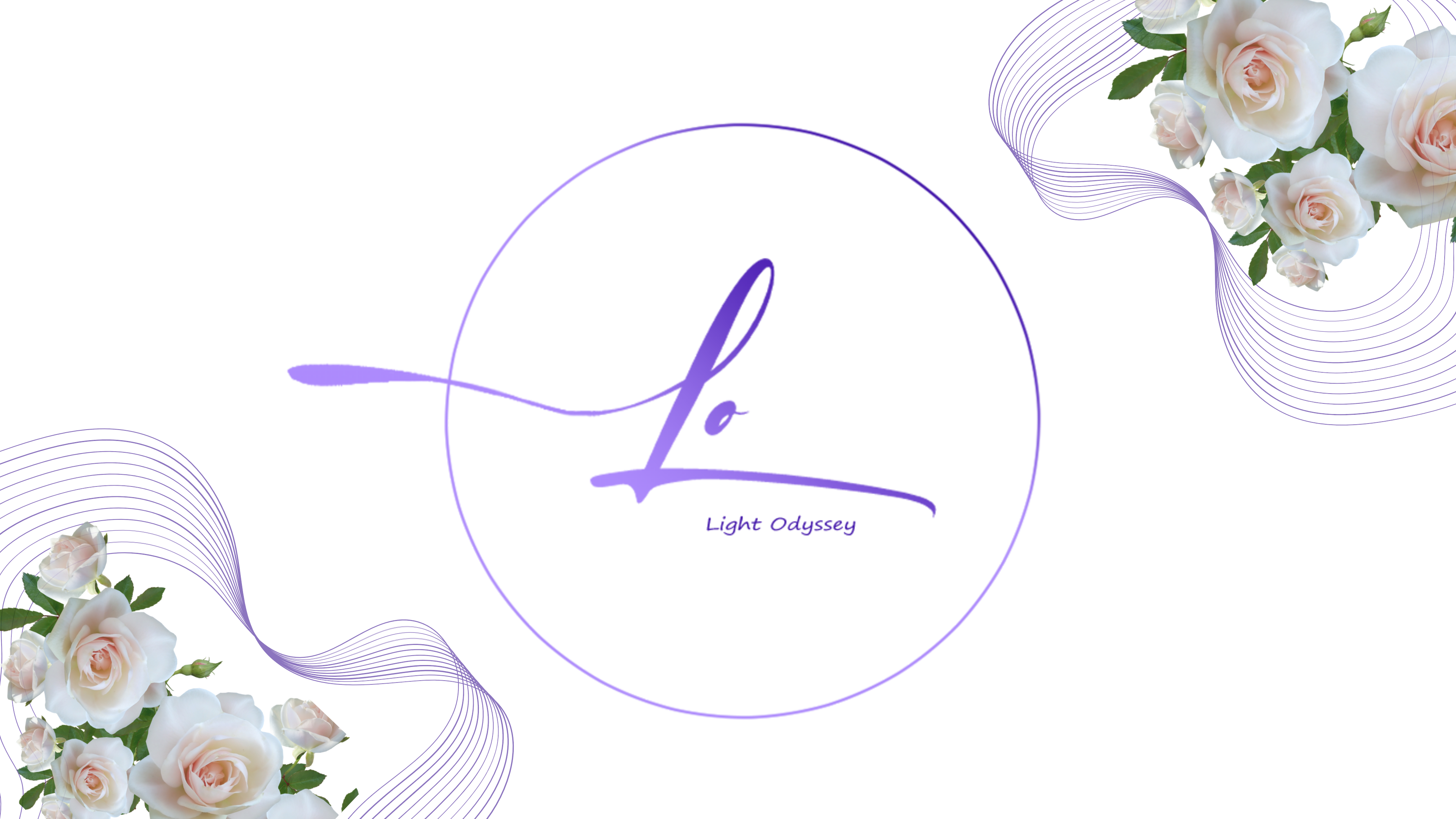
REVENUE STREAMS

- รายได้จากลูกค้าเจ้าของงาน
- รายได้เปอร์เซ็นต์ที่หักจาก Partners
- รายได้จากการโฆษณา
- รายได้จากที่เป็น Partners ให้องค์กรอื่น
- รายได้จากอุปกรณ์ที่ยังคงใช้ต่อได้
- รายได้จากการได้ส่วนลดในการซื้อสินค้า
- รายได้มูลค่าเพิ่มที่ได้จากการประทับใจของลูกค้า

THANK YOU

- นาย อภิเชษฐ์ เพ็ชรโต ผู้บริหาร 6314101440
- นางสาว วรรณทณีย์ น้อยหลวง บัญชี 6314101389
- นางสาว จุฑามาศ เปี้ยเรือน ฝ่ายประสานงานลูกค้า 6314101311
- นาย ภัทรารุณ โทคาปกรณ์ ฝ่ายประสานงาน (ติดต่อสถานที่-อาหาร) 6314101375
- นาย เสฐวุฒิ พึ่งพา ฝ่ายจัดการสถานที่ 6314101410
- นาย ภาณุพงศ์ บัวระหงษ์ ฝ่ายมัลติมีเดีย 6314101376
- นางสาว ไพรยา ศักดิ์เรืองศรี ฝ่ายจัดดอกไม้ 6314101359
- นาย อักษร เนคะมานุรักษ์ ฝ่ายออกแบบ 6314101420
- นาย หฤษณ์ ชินท์ ฝ่ายวางแผนงาน 6314101412
- นาย พูนศักดิ์ วิสิฐสันติสุข ช่างภาพ 6314101372
- นาย อรรถกิจ ดาวเรือง ฝ่ายกราฟิก 6314101419
- นางสาว รุ่งอรุณ เกษวิริยการ พิธีกร 6314101386





Lo

Light Odyssey