



BARNABY
CLUB

business model canvas



Keypartner

บริษัท เบียร์ไทย จำกัด มหาชน

บริษัท แสงโสม จำกัด มหาชน

บริษัท สิงห์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด มหาชน

บริษัท เสริมสุข จำกัด มหาชน

บริษัท ช้าง สยาม กัมปนี จำกัด มหาชน

วงดนตรี

MC / DJ



KeyActivities

01

การตลาดและโปร
โมชัน

02

การบริการลูกค้า

03

ความเชื่อมั่นให้กับ
องค์กร

04

การบริการทั้ง
ภายในสถานที่และ
นอกสถานที่

05

การสร้างชื่อเสียงให้กับ
สถานที่หรือร้าน



Key Resources

- เงินในการลงทุน
- งบประมาณ
- ความสามารถของทีมงาน
- ฐานลูกค้า
- สถานที่ในการจัดตั้งสถานประกอบการ



Value Propositions

(คุณประโยชน์ที่สร้างขึ้น)

คุณภาพในการให้บริการ 01

สถานประกอบการตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มี
สถานที่ท่องเที่ยวมากมาย 02

สิ่งอำนวยความสะดวกในร้าน 03

มีตัวเลือกหลากหลายตามความต้องการ
ของลูกค้า 04

มีบริการที่ดี เป็นกันเอง 05

สร้างความไว้วางใจให้กับลูกค้า 06



Customer Relationship (ความสัมพันธ์กับลูกค้า)

บริการลูกค้าอย่างเป็นกันเอง 01

โปรโมชั่นหรือกิจกรรมประจำเดือน 02

ติดตามความพึงพอใจของลูกค้า 03

พนักงานคอยแนะนำและเสนอ
โปรโมชั่น 04

มีช่องทางการติดต่อ
สื่อสารกับลูกค้า 05



Channel (ช่องทาง)

- social media
- โฆษณา
- รีวิวจากลูกค้า
- Connection



Customer Segments (กลุ่มลูกค้า)

- นักเที่ยวกลางคืน
- กลุ่มลูกค้านักดื่ม
- กลุ่มคนชอบสังสรรค์



Cost Structure (ต้นทุน)

ค่าเช่าสถานที่ 01

เงินเดือนพนักงาน 02

ค่าน้ำ ค่าไฟ 03

ค่าโฆษณา 04

ค่าใช้จ่ายในการตกแต่ง
ภายใน 05

ต้นทุนในการสร้างภาพลักษณ์ให้
องค์กร 06

ต้นทุนส่วนแบ่งสำหรับ Partner 07



Revenue Stream

(รายได้และผลประโยชน์)

01

รายได้เปอร์เซ็นต์ที่หัก
จาก Partner

02

รายได้จากการ
โฆษณา

03

รายได้จากลูกค้า
ที่มาใช้บริการ

04

ลูกค้ากลับมาใช้
บริการซ้ำ

05

รายได้จาก
กิจกรรมที่จัดขึ้น



Thank you

B11 อนุชิต เทพทัน	6314101301
B22 ธรรมรัตน์ งามคาย	6314101336
B33 ปุณรดา สุจิตจันทร์	6314101358
B44 นิธิวัฒน์ นันตา	6314101345
B55 ปุญญิศา ศรีโพธิ์	6314101357
B66 อรริษา แหลมเงินทวิศรี	6314101418
B77 พีรวิทย์อินหอม	6314101371
B88 นิติ ร่มลมูล	6114101342