

ข้อเสนอโครงการพัฒนาทักษะการสร้างนวัตกรรมปัญญาประดิษฐ์  
AI Innovation JumpStart

ชื่อนวัตกรรม: .....

ชื่อทีม: .....

1. หลักการและเหตุผล

.....((อธิบายปัญหา และที่มา)).....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. รายละเอียดนวัตกรรม รายละเอียดเชิงเทคนิคที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์

.....((อธิบาย feature พร้อมเทคนิค AI ที่ใช้ในการทำงานอย่างละเอียด)).....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. กลุ่มเป้าหมายผู้ใช้งาน ผู้ซื้อหรือลูกค้า

.....((รายชื่อกลุ่มเป้าหมาย)).....  
 .....  
 .....

4. แผนธุรกิจ

-ตัวอย่าง-

<b>(P) Problem 2</b> Top 3 problems "เข้าใจปัญหา" หรือ "ความต้องการ" ของลูกค้า	<b>(S) Solution 4</b> Top 3 features ทางเลือกในการแก้ปัญหา หรือตอบสนองความต้องการของลูกค้า	<b>(UVP) Unique Value Proposition 3</b> - "คุณประโยชน์" ของสินค้าที่โดดเด่น ให้ความรู้สึกแตกต่างจากคู่แข่ง (Feature) - "ประโยชน์สำคัญ" ที่ทำให้ลูกค้าต้องซื้อสินค้า (Benefit)	<b>(UA) Unfair Advantage 9</b> ความได้เปรียบที่โดดเด่น สิ่งที่แตกต่างกันคู่แข่ง	<b>(CS) Customer Segments 1</b> Target customers 1. กลุ่มคนหรือกลุ่มองค์กร "ที่มีโอกาสใช้" สินค้าทั้งหมด 2. ใครคือคนกลุ่มแรกที่ "จะใช้สินค้าหรือบริการทันที" (Early Adopter)
	<b>(KM) Key Metrics 8</b> ตัวชี้วัดความสำเร็จของกิจกรรม Customer Life Cycle (AARRR)		<b>(CH) Channels 5</b> ช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ทั้งการส่งสินค้า และการสื่อสาร	
<b>(C\$) Cost Structure 7</b> ต้นทุนการผลิต ต้นทุนการหาลูกค้า ต้นทุนการกระจายสินค้า ต้นทุนการบริการ		<b>(R\$) Revenue Streams 6</b> รูปแบบของรายได้ ความมั่นคงของรายได้ ปริมาณการรายได้ Gross Margin = ขาย - ต้นทุนสินค้าขาย		

Problem	Solution	Unique Value Proposition	Unfair Advantage	Customer Segments
	Key Metrics		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	

5. แผนการดำเนินงาน งบประมาณ รายละเอียดค่าใช้จ่ายพร้อมแผนการเบิกจ่าย

-ตัวอย่าง-

เดือน	กิจกรรม	หมายเหตุ
มกราคม	1. ....((Data Collection))..... 2. .... 3. ....	1. เข้าร่วมกิจกรรม BootC: ระหว่างวันที่ 25-27 ม.ค. 2. เบิกเงินงวดที่1: 30,000 เพื่อทำ MVP
กุมภาพันธ์	1. ....((MVP))..... 2. ....((Sprint#1))..... 3. ....	
มีนาคม	1. ....((Sprint#2))..... 2. .... 3. ....	1. Spot Check#1: Sprint 2. เบิกเงินงวดที่2: 20,000
เมษายน	1. ....((Sprint#3))..... 2. .... 3. ....	
พฤษภาคม	1. ....((Sprint#4))..... 2. .... 3. ....	
มิถุนายน	1. ....((Sprint#5))..... 2. .... 3. ....	1. Spot Check#2: Go Nc 2. เบิกเงินงวดที่3: 30,000
กรกฎาคม	1. ....((Sprint#6))..... 2. .... 3. ....	
สิงหาคม	1. ....((Sprint#7))..... 2. .... 3. ....	1. เข้าร่วมกิจกรรม Demol ในวันจันทร์ที่ 19 ส.ค. 2. เบิกเงินงวดสุดท้าย: 20,000 บาท

เดือน	กิจกรรม	หมายเหตุ
มกราคม	1. .... 2. .... 3. ....	1. เข้าร่วมกิจกรรม BootCamp ระหว่างวันที่ 25-27 ม.ค. 2. เบิกเงินงวดที่1: 20,000 บาท เพื่อทำ MVP
กุมภาพันธ์	1. .... 2. .... 3. ....	
มีนาคม	1. .... 2. .... 3. ....	1. Spot Check#1: MVP และ Sprint#2 2. เบิกเงินงวดที่2: 20,000 บาท
เมษายน	1. .... 2. .... 3. ....	
พฤษภาคม	1. .... 2. .... 3. ....	
มิถุนายน	1. .... 2. .... 3. ....	1. Spot Check#2: Go No Go 2. เบิกเงินงวดที่3: 30,000 บาท
กรกฎาคม	1. .... 2. .... 3. ....	
สิงหาคม	1. .... 2. .... 3. ....	1. เข้าร่วมกิจกรรม DemoDay ในวันจันทร์ที่ 19 ส.ค. 2. เบิกเงินงวดสุดท้าย: 30,000 บาท

## 6. คาดการณ์ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นและวิธีการวัดผล

ผลกระทบทางเศรษฐศาสตร์/พาณิชย์

1. มูลค่าการซื้อขาย ..... บาท
2. มูลค่าการลงทุนของกลุ่มเป้าหมาย ..... บาท
3. มูลค่าการลดค่าใช้จ่ายของกลุ่มเป้าหมาย ..... บาท
4. รายได้ของกลุ่มเป้าหมาย ..... บาท
5. อื่นๆ (ถ้ามี)

ผลกระทบเชิงสังคม/สิ่งแวดล้อม

.....

.....

.....

ผลกระทบเชิงวิชาการ/วิทยาศาสตร์

.....

.....

.....

7. ข้อมูลรายละเอียดของทีม ประสบการณ์

ลำดับ ที่	คำนำหน้า ชื่อ สกุล	ความเชี่ยวชาญ	หน้าที่ความรับผิดชอบ	หมายเหตุ
1				
2				
3				
4				
5				
6				

ประสบการณ์

.....

.....

.....

8. ที่ปรึกษา (ถ้ามี)

..... ((ชื่อ สกุล ตำแหน่ง หน่วยงาน/บริษัท ความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์)) .....

.....

.....

9. รายละเอียดผู้รอใช้งาน

.....((ผู้ซื้อหรือลูกค้าที่จะใช้งานเมื่อผลงานเสร็จสมบูรณ์ หากมีหลักฐาน เช่น ใบเสนอราคา หนังสือแสดง  
เจตจำนง รายชื่อลูกค้าพร้อม email (ในกรณีเป็นลูกค้ารายย่อย) หรือสิ่งอื่นสิ่งใดที่เป็นเครื่องยืนยันว่าจะมี  
ผู้ใช้งานแน่นอน จะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ)) .....

.....

.....

