

แบบฟอร์มข้อมูลสำหรับการจัดทำโครงการ Online Medical Devices Technomart

โดย ศูนย์ความเป็นเลิศด้านเทคโนโลยีชีวภาพทางการแพทย์ (CEMB)

คำชี้แจง

- 1) กรุณากรอกข้อมูลให้ครบถ้วนพร้อมภาพประกอบที่สามารถใช้ในการสื่อสารได้
- 2) ข้อมูลที่กรอกไม่จำเป็นต้องระบุสูตร กรรมวิธี กระบวนการผลิต และเทคโนโลยี ฯลฯ ที่เป็นความลับ
- 3) สามารถส่งผลงานได้ไม่จำกัดจำนวนและไม่มีค่าใช้จ่ายใด ๆ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลของผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยี หรือบริการ

1. ชื่อผลิตภัณฑ์/เทคโนโลยี/ บริการ:

บริการผลิตชุดตรวจวินิจฉัยแบบรวดเร็ว บริการการตรวจสอบความถูกต้องของวิธี (Method validation) และการเตรียมผลิตภัณฑ์เพื่อขอขึ้นทะเบียนเครื่องมือแพทย์

2. คำสำคัญ (Keyword) ที่น่าสนใจ: Method validation, lateral flow strip test

3. ชื่อ-นามสกุลเจ้าของผลงาน / บริการ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย / ศูนย์พัฒนาชุดตรวจวินิจฉัยตามมาตรฐานสากล (Qualified Development Diagnostics Center; QDD Center)

4. หน่วยงานต้นสังกัด: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

5. ชื่อผู้ติดต่อประสานงาน: ศาสตราจารย์ ดร.ศิริรัตน์ เร่งพิพัฒน์ (ผู้อำนวยการศูนย์ฯ)

6. ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ และอีเมลที่สามารถติดต่อได้:

ที่อยู่: ศูนย์พัฒนาชุดตรวจวินิจฉัยตามมาตรฐานสากล 254 อาคารมหาชิรณทิต ชั้น 12 คณะวิทยาศาสตร์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ถนนพญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์: 02-2185166 / 02-2185136

เมล: Qddcenter@gmail.com / srengpipat@gmail.com

7. สถานะผลงาน (อยู่ในระดับใด):

- ระดับงานวิจัย (ห้องปฏิบัติการ) ระดับทดสอบก่อนคลินิก รอทสอบระดับคลินิก
 พร้อมขึ้นทะเบียน ระดับเริ่มออกสู่ตลาด

8. การดำเนินการด้านทรัพย์สินทางปัญญา:

- ยื่นจดสิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตรแล้ว
เลขที่คำขอ / เลขที่สิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตร.....
 อยู่ระหว่างดำเนินการยื่นขอสิทธิบัตร / อนุสิทธิบัตร

- ยังไม่ได้ดำเนินการ
- อื่น ๆ โปรดระบุ สถานประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์ กท.สม.182/2563 และได้รับการรับรองตามมาตรฐานสากล ISO13485:2016 ในขอบข่าย “Design and Development and Production of Lateral Flow Immunochromatographic Strip Test”

9. วัตถุประสงค์ในการเผยแพร่:

- เพื่อถ่ายทอดเทคโนโลยี (เทคโนโลยีสมบูรณ์ พร้อมถ่ายทอดให้ผู้สนใจนำไปใช้ประโยชน์ / ลงทุนเชิงพาณิชย์)
- เพื่อพัฒนาต่อยอดเทคโนโลยี (เทคโนโลยียังจำเป็นต้องพัฒนาต่อยอดเพิ่มเติม เพื่อให้ได้องค์ความรู้ที่สมบูรณ์ก่อนนำไปใช้)
- เพื่อโฆษณาผลิตภัณฑ์ (เทคโนโลยีผลิตเชิงพาณิชย์แล้ว ต้องการผู้แทนจำหน่ายเพื่อทำตลาดผลิตภัณฑ์นี้) เพื่อให้การบริการของศูนย์ฯเป็นที่รู้จักในวงการผลิตชุดตรวจ
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

10. องค์ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์/เทคโนโลยี/บริการ:

ด้านบริการ

10.1 การผลิตและการพัฒนาชุดแถบทดสอบแบบ lateral flow strip test โดยอาศัยหลักการจับกันระหว่างแอนติเจน (สิ่งที่สนใจตรวจ) กับแอนติบอดีที่จำเพาะต่อแอนติเจนนั้นๆ โดยรูปแบบของระบบการจับกันของแอนติเจนและแอนติบอดี แบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท ได้แก่ Direct, Indirect, Competitive, และ Sandwich

10.2 การตรวจสอบความถูกต้องของวิธี (Method validation) เป็นขั้นตอนที่ดำเนินการเพื่อทดสอบประสิทธิภาพของความถูกต้องแม่นยำ ความไวและความจำเพาะของชุดแถบทดสอบโดยการเปรียบเทียบผลการทดสอบจากตัวอย่างเดียวกับระหว่างผลการทดสอบของชุดแถบทดสอบที่ผลิตเปรียบเทียบกับผลการทดสอบของวิธีการทดสอบที่มีมาตรฐานรองรับ

11. ที่มาและความสำคัญ และรายละเอียดผลิตภัณฑ์/เทคโนโลยี/บริการ:

จุดเด่นของการใช้ชุดแถบทดสอบ (Strip Test) สำหรับคัดกรองและตรวจหาสารต่าง ๆ เนื่องจาก “ใช้งานง่าย” “แสดงผลได้รวดเร็ว” “พกพาสะดวก” และ “ใช้เครื่องมือวิเคราะห์ที่ไม่ซับซ้อน” เหมาะสำหรับการใช้งานในภาคสนาม แต่ปัญหาสำคัญที่เป็นคอขวดต่องานวิจัยเพื่อพัฒนาชุดแถบทดสอบในประเทศไทย คือ แถบทดสอบส่วนมากยังเป็นชุดตรวจที่ผลิตในระดับห้องปฏิบัติการที่ยังไม่ผ่านการรับรองมาตรฐานการผลิต ทำให้มีผลต่อความน่าเชื่อถือของผลการทดสอบ จึงเป็นอุปสรรคสำคัญในการผลักดันไปสู่การผลิตเชิงพาณิชย์

ศูนย์พัฒนาชุดตรวจวินิจฉัยตามมาตรฐานสากลจึงมีจุดมุ่งหมายสำหรับการพัฒนาและผลิตงานวิจัยหรืองานอื่นที่เกี่ยวข้องกับชุดตรวจวินิจฉัยที่เป็นงานวิจัยชุดแถบทดสอบต้นแบบ ไปสู่การผลิตชุดทดสอบต้นแบบ (Prototype) ในระดับขยายส่วน ภายใต้สภาพควบคุมตามหลักมาตรฐานสากล และทดสอบประสิทธิภาพ

ความไว ความจำเพาะ ความถูกต้อง และความเที่ยงของชุดแถบทดสอบซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของการตรวจสอบความถูกต้องของวิธี (Method Validation) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ที่สนใจนำไปใช้งานได้จริง

12. การประยุกต์ใช้ (ลักษณะของผลิตภัณฑ์/เทคโนโลยี/บริการ):

การบริการผลิต การพัฒนา และการตรวจสอบความถูกต้องของวิธี เป็นการบริการเพื่อพัฒนาให้งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับชุดแถบทดสอบ หรือต้นแบบของชุดแถบทดสอบ มาเข้าสู่กระบวนการผลิตและการตรวจสอบความถูกต้องของวิธี ภายใต้การควบคุมภาวะการผลิตตามมาตรฐาน เพื่อให้ชุดแถบทดสอบมีความถูกต้องแม่นยำและน่าเชื่อถือ นำไปสู่การพัฒนาในการผลิตในเชิงพาณิชย์ต่อไป

นอกจากนี้สถานที่ผลิตของศูนย์สามารถรองรับงานวิจัยที่ต้องการใช้บริการห้องสะอาดสำหรับการประยุกต์ใช้กับการผลิตงานวิจัยทางด้านเครื่องมือแพทย์จนสามารถพัฒนางานวิจัยไปสู่ผลิตภัณฑ์ต่อไป

13. จุดเด่นและจุดขายของผลิตภัณฑ์/เทคโนโลยี/บริการ (จุดเด่นและจุดขายของผลิตภัณฑ์/เทคโนโลยี/บริการ ที่แตกต่าง หรือ พัฒนาขึ้นเทียบกับผลิตภัณฑ์/เทคโนโลยี/บริการ ที่มีอยู่ในปัจจุบัน):

สถานที่ผลิตของศูนย์พัฒนาชุดตรวจวินิจฉัยตามมาตรฐานสากล มีความพร้อมทั้งทางด้านเครื่องมือและสถานที่ ที่เป็นไปตามมาตรฐานการผลิตชุดแถบทดสอบ ทำให้สามารถรองรับการพัฒนาและผลิตชุดแถบทดสอบให้อยู่ภายใต้ภาวะการผลิตที่ผ่านมาตรฐานได้ รวมถึงมีระบบจัดการคุณภาพเครื่องมือแพทย์ตามมาตรฐานสากล ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้วิจัยและพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับชุดแถบทดสอบเพื่อผลักดันงานวิจัยเข้าสู่เชิงพาณิชย์ได้

สถานที่ผลิตของศูนย์เป็นห้องสะอาดที่ควบคุมภาวะด้วยระบบ HVAC เป็นห้องสะอาด Class 100,000 และมีห้องปฏิบัติการทางชีวภาพที่เป็น Negative pressure สำหรับรองรับการปฏิบัติงานทางด้านจุลินทรีย์

14. รางวัลที่เคยได้รับ และตัวอย่างการนำผลิตภัณฑ์/เทคโนโลยี/บริการ ไปทดสอบหรือใช้งาน (ถ้ามี)

- ทุนวิจัยสำหรับทำ Method validation ของชุดตรวจโปรเจสเทอโรน
- ทุนวิจัยสำหรับทำ Method validation ของชุดแถบทดสอบอัลบูมินในปัสสาวะ
- บริการสถานที่ผลิตชุดตรวจ Covid-19 strip test
- ขึ้นทะเบียนสถานประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา เลขใบจดทะเบียนที่ กท.สม.182/2563
- ได้รับการรับรองมาตรฐานสากล ISO13485:2016 ในขอบข่าย “Design and Development and Production of Lateral Flow Immunochromatographic Strip Test”

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านการตลาด

1. ข้อมูลเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์/เทคโนโลยี/บริการ กับคู่แข่ง

หัวข้อเปรียบเทียบ	ชื่อผลิตภัณฑ์/ เทคโนโลยี/ บริการ QDD Center	ชื่อคู่แข่ง 1 Kestrel Biosciences	ชื่อคู่แข่ง 2 สวทช.
การบริการ	- ผลิตและพัฒนาชุดตรวจ และ Method validation	- ผลิตและพัฒนาชุดตรวจ	- ผลิตและพัฒนาชุดตรวจ
สถานที่	- เครื่องมือสำหรับการผลิตชุดตรวจอยู่ในห้องควบคุมอุณหภูมิและความชื้นตามมาตรฐานการผลิตชุดตรวจ	- เครื่องมือสำหรับการผลิตชุดตรวจอยู่ในห้องควบคุมอุณหภูมิและความชื้นตามมาตรฐานการผลิตชุดตรวจ	N/A
ระบบจัดการคุณภาพเครื่องมือแพทย์	- ใบจดสถานประกอบการผลิตเครื่องมือแพทย์ กท.สพ.182/2563 - อยู่ระหว่างขอ ISO13485	ISO 13485	N/A
ความเชี่ยวชาญ	- ทีมนักวิจัยด้านการพัฒนาชุดตรวจ แบบ lateral flow strip test	- มีประสบการณ์ในการผลิตชุดตรวจ	- ทีมนักวิจัยที่มีความเชี่ยวชาญหลากหลายด้านและมีการพัฒนาชุดตรวจที่หลากหลาย

2. ผู้ที่เหมาะสมนำผลิตภัณฑ์/เทคโนโลยี/บริการ ต่อยอดเชิงพาณิชย์

- หน่วยงาน/ทีมวิจัย/บริษัทที่มีงานวิจัยชุดตรวจที่มีผลทดสอบในระดับห้องปฏิบัติการต้องการพัฒนาเข้าสู่ขั้นทำ prototype และพัฒนาการผลิตเข้าสู่เชิงพาณิชย์

3. ตลาด/กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- หน่วยงาน/ทีมวิจัย/บริษัทที่มีงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับชุดตรวจ Lateral flow strip test หรือการผลิตเครื่องมือแพทย์ที่ต้องการผลิตในระดับ prototype สำหรับการทดสอบ Clinical trial หรือ Animal study เตรียมขอขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์และพัฒนาการผลิตเข้าสู่เชิงพาณิชย์

4. ความสามารถในการผลิตต่อเดือน หรือ แผนที่วางไว้เกี่ยวกับความสามารถในการผลิตต่อเดือน

- ผลิตชุดตรวจได้ 1,000 ชิ้นต่อวัน (**ยังไม่รวมเวลาเตรียมสารเคมีสำหรับการพ่นที่ต้องใช้เวลาประมาณ 2-3

วันที่ขอตรวจ)

- Method validation ใช้เวลาประมาณ 3 – 6 เดือนแล้วแต่ชุดตรวจ

5. ช่องทางการจำหน่าย/ติดต่อ

ที่อยู่: ศูนย์พัฒนาชุดตรวจวินิจฉัยตามมาตรฐานสากล 254 อาคารมหาชิรภูมิ ชั้น 12 คณะวิทยาศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ถนนพญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์: 02-2185166 / 02-2185136

6. เอกสารโฆษณา (Marketing materials)

MEET QDD TEAM

PROF. SIRIRAT RENGPIPAT, PH.D.
CHIEF TECHNICAL OFFICER

ASSOC. PROF. KITTINAN KOMOLPIS, PH.D.
DEPUTY CHIEF TECHNICAL OFFICER

PRAVEE KRUACHOTTIKUL, PH.D.
CHIEF STRATEGIC OFFICER

NAPAT TANDIKUL, M.SC.
DEPUTY CHIEF STRATEGIC OFFICER,
SALES AND BUSINESS DEVELOPMENT OFFICER

NUTTHIWUT KHUN-ARWUT, M.SC.
QUALITY CONTROL & LABORATORY HEAD

WANWISA POONLAPDECHA, PH.D.
BIOLOGICAL LABORATORY HEAD

OTHER SERVICES:

- ISO13485:2016 / GMP Facility and equipment for rent
 - * Biosafety level 2+ (Negative pressure control)
 - * Clean room class 0 (100,000)
 - * Temperature and Humidity control
- ODM / OEM under GMP / international standard
- Product / process validation
- prototype testing
- Clinical / field trial
- GMP, ISO, and Thai FDA consulting service for medical device, from manufacturing to product registration under Thai FDA.

ACKNOWLEDGEMENT AND OUR COLLABORATIONS

UWB Chula INNOCUBS CEMB PERDO IBGE-CU

QDD CENTER

WORK WITH US:

- Ms. Napat Tandikul
- Mr. Nutthiwut Khun-arwut
- 02-2185166, 02-2185136
- napatjust@gmail.com
- nutthiwut.K@chula.ac.th

12th floor, Maha Vajirunhis Building, Faculty of Science, Chulalongkorn University
254 Phayathai rd., Wangmai, Pathumwan, Bangkok 10330

QUALIFIED DIAGNOSTIC DEVELOPMENT CENTER (QDD CENTER)
Chulalongkorn University

QDD CENTER

Chulalongkorn University

- Established in 2018, under Innovation Hubs-Aging Society of Program Management Unit Competitiveness (PMUC)
- Specialized in
 - Diagnostic test development
 - Lateral flow strip test
 - Method validation
- Cleanroom/ GMP facility



HIGHLIGHT: INTERNATIONAL STANDARD

สถานที่ผลิตเครื่องมือแพทย์

Certified for the qualification as "Place for production and storage of medical device" by Thai FDA



ISO 13485:2016 certification from SGS Global under UKAS, United Kingdom

COMMERCIALIZED PRODUCTS Progesterone-Strip test



- Developed, validated and manufactured by CU researchers
- Distributed and commercialized internationally by MSD, currently available in 6 countries:



R&D AND MANUFACTURING



Led by team of experts with >20 years of experience



Experienced, well-trained scientists following ISO13485 standard practice



One stop service: from consultancy, product/ process development, product/ assay validation, manufacturing, and logistics

7. Business Model Canvas (Template ในเอกสารแนบที่ 1):

The Business Model Canvas		Designed for: ศูนย์พัฒนาชุดตรวจวินิจฉัยตามมาตรฐานสากล	Designed by:	Date:	Version:
Key Partners <ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มนักวิจัยที่มีองค์ความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะ (อาจารย์ประจำและบุคลากรภายในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย) และบุคลากรในองค์กรที่มีความเกี่ยวข้อง - องค์กรและหน่วยงานที่สนับสนุนด้านงานวิจัยที่มีความเกี่ยวข้อง - บริษัทเอกชนที่มีความต้องการในการพัฒนานวัตกรรม (สำหรับแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างนักวิจัยภาคการศึกษาและภาคธุรกิจเอกชน) - เครือข่ายจากโครงการ INNOVATION HUB 	Key Activities <ul style="list-style-type: none"> - วิจัย พัฒนา และตรวจสอบผลิตภัณฑ์ Key Resources <ul style="list-style-type: none"> - นักวิจัย และบุคลากรที่มีความสำคัญต่อการวิจัยพัฒนา - บุคลากรเพื่อการจัดการ การขาย และการตลาด - เครื่องจักร เครื่องมือสำหรับการดำเนินการวิจัย - สถานที่สำหรับการวิจัยพัฒนา 	Value Propositions <ul style="list-style-type: none"> - ทางโครงการมีห้องปฏิบัติการในการตรวจวิเคราะห์สารและปริมาณสารจากเครื่อง HPLC (High-Performance Liquid Chromatography) และห้องปฏิบัติการทางชีวภาพที่สามารถผลิตชุดทดสอบ และตรวจสอบมาตรฐานสินค้าตามมาตรฐานต่างๆได้อย่างเที่ยงตรงแม่นยำ - มีผู้เชี่ยวชาญและนักวิจัยอาวุโสรวมถึงคณาจารย์ที่สามารถให้คำแนะนำได้อย่างมีประสิทธิภาพ ก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดต่อผู้ให้บริการ 	Customer Relationships <ul style="list-style-type: none"> - จัดอบรมห้องความรู้การพัฒนาผลผลิตจากการพัฒนาวิจัย และการใช้ชุดทดสอบ /หรือ จัดประชุมวิชาการ - มีการจัดทำคู่มือ - มีช่องทางทางติดต่อ สร้าง Community ตอบข้อสงสัยและสร้างเครือข่าย Channels <ul style="list-style-type: none"> - ผ่านช่องทางออนไลน์ โดยเน้นพบ ไปสเตอร์ ในบริเวณมหาวิทยาลัย - ผ่านช่องทางออนไลน์ สื่อโซเชียลมีเดีย : จัดทำ Website, Clip เป็นต้น และ Facebook Page - หน่วยงานกลางที่ทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมงานวิจัย 	Customer Segments <ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มผู้ประกอบการ/นักวิจัย/อาจารย์/นิสิตนักศึกษา ที่มีความต้องการ - วิเคราะห์สารเคมีและปริมาณสารจากเครื่อง HPLC (High-Performance Liquid Chromatography) - ต้องการพัฒนาผลผลิตชุดทดสอบเพื่อการใช้ในองค์กร - ทดสอบด้านชีวภาพ 	
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> - ค่านักวิจัย - ค่าวัสดุอุปกรณ์สำหรับการพัฒนา (เครื่องมือและการบำรุงรักษา) - ค่าสถานที่ - ค่าสาธารณูปโภค - ค่าดำเนินการด้านการตลาด - ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น การจัดประชุมวิชาการ 		Revenue Streams <ul style="list-style-type: none"> - รายได้จากค่าเช่าห้องปฏิบัติการ - รายได้จากการจ้างผู้เชี่ยวชาญ นักวิจัย ในการพัฒนางานวิจัยที่ผู้มาใช้บริการต้องการ - รายได้จากค่าลิขสิทธิ์ในการขายงานที่ห้องปฏิบัติการได้พัฒนางานขึ้นมา 			

8. ท่านต้องการการสนับสนุนต่อในเรื่องใดบ้าง/ความคิดเห็นอื่นๆ (ถ้ามี)

- กลุ่มร่วมลงทุนจากภาคเอกชน เพื่อให้สามารถขอทุนวิจัยจากแหล่งทุนภายนอกได้
- การประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จักแก่กลุ่มนักวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาและผลิตชุดตรวจ

9. รูปภาพประกอบ และวีดีโอคลิป:

.....

ข้อตกลงและเงื่อนไข

ในการร่วมนำเสนอเทคโนโลยีกับโครงการ Online Medical Devices Technomart นั้น ผู้สมัครร่วมนำเสนอผลงานยอมรับในข้อตกลงและเงื่อนไขดังต่อไปนี้

- 1) ผลงานเทคโนโลยีที่สมัครร่วมนำเสนอกับโครงการ Online Medical Devices Technomart เป็นเทคโนโลยีที่ผู้สมัครเป็นเจ้าของหรือมีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าของในองค์ความรู้ที่เกิดขึ้นจากทรัพย์สินทางปัญญา งานวิจัยและพัฒนา สิ่งประดิษฐ์ หรือนวัตกรรมที่เป็นองค์ประกอบ และมีสิทธิในการอนุญาตเผยแพร่ผลงานเรื่องนั้นๆ ต่อสาธารณะ
- 2) เทคโนโลยีที่สมัครร่วมนำเสนอกับโครงการ Online Medical Devices Technomart ควรผ่านกระบวนการตรวจสอบด้านการละเมิดในทรัพย์สินทางปัญญาและการปกป้องคุ้มครองด้านทรัพย์สินทางปัญญาเรียบร้อยแล้วก่อนร่วมนำเสนอ
- 3) โครงการ Online Medical Devices Technomart เน้นการนำเสนอผลงานด้านผลิตภัณฑ์เทคโนโลยี และบริการที่มีศักยภาพเชิงพาณิชย์ โดยเน้นในเรื่องของการนำเสนอและเผยแพร่ อาทิ ความน่าสนใจของเทคโนโลยี ระดับความพร้อม ศักยภาพในทางตลาด ความต้องการของอุตสาหกรรมและผู้บริโภค รวมถึงแนวโน้มในการขยายการผลิตในระดับสูงขึ้นหรือในระดับอุตสาหกรรม ฯลฯ
- 4) ผลงานของผู้สมัครจะมีการจัดทำเอกสาร สื่อ สิ่งพิมพ์ และการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบออนไลน์ รวมถึงมีการนำเสนอในรูปแบบ Pitching online

เอกสารแนบที่ 1 Template Business Model Canvas






The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

<h3>Key Partners</h3>  <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p> <p>MOTIVATIONS FOR PARTNERSHIPS Optimization and economy Reduction of risk and uncertainty Acquisition of particular resources and activities</p>	<h3>Key Activities</h3>  <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?</p> <p>CATEGORIES Production Problem Solving Platform/Network</p>	<h3>Value Propositions</h3>  <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p> <p>CHARACTERISTICS Benefits Performance Customization "Getting the Job Done" Design Brand/Status Price Cost Reduction Risk Reduction Accessibility Convenience/Usability</p>	<h3>Customer Relationships</h3>  <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p> <p>EXAMPLES Personal assistance Dedicated Personal Assistance Self-Service Automated Services Communities Co-creation</p>	<h3>Customer Segments</h3>  <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p> <p>Mass Market Niche Market Segmented Diversified Multi-sided Platform</p>																					
	<h3>Key Resources</h3>  <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p> <p>TYPES OF RESOURCES Physical Intellectual (brand, patents, copyrights, data) Human Financial</p>		<h3>Channels</h3>  <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p> <p>CHANNEL PHASES 1. Awareness How do we raise awareness about our company's products and services? 2. Evaluation How do we help customers evaluate our organization's Value Proposition? 3. Purchase How do we allow customers to purchase specific products and services? 4. Delivery How do we deliver a Value Proposition to customers? 5. After sales How do we provide post-purchase customer support?</p>																						
<h3>Cost Structure</h3>  <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p> <p>IS YOUR BUSINESS MORE Cost Driven (lowest cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing) Value Driven (focused on value creation, premium value proposition)</p> <p>SAMPLE CHARACTERISTICS Fixed Costs (salaries, rents, utilities) Variable costs Economies of scale Economies of scope</p>	<h3>Revenue Streams</h3>  <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <table border="0"> <tr> <td>TYPES</td> <td>FIXED PRICES</td> <td>STRATEGIC PRICES</td> </tr> <tr> <td>Asset sale</td> <td>List Price</td> <td>Negotiation (bargaining)</td> </tr> <tr> <td>Usage fee</td> <td>Product feature dependent</td> <td>Risk Management</td> </tr> <tr> <td>Subscription Fees</td> <td>Customer segment dependent</td> <td>Real-time Market</td> </tr> <tr> <td>Lending/Renting/Leasing</td> <td>Licensing</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Licensing</td> <td>Volume dependent</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Brokerage fees</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Advertising</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	TYPES	FIXED PRICES	STRATEGIC PRICES	Asset sale	List Price	Negotiation (bargaining)	Usage fee	Product feature dependent	Risk Management	Subscription Fees	Customer segment dependent	Real-time Market	Lending/Renting/Leasing	Licensing		Licensing	Volume dependent		Brokerage fees			Advertising		
TYPES	FIXED PRICES	STRATEGIC PRICES																							
Asset sale	List Price	Negotiation (bargaining)																							
Usage fee	Product feature dependent	Risk Management																							
Subscription Fees	Customer segment dependent	Real-time Market																							
Lending/Renting/Leasing	Licensing																								
Licensing	Volume dependent																								
Brokerage fees																									
Advertising																									



DESIGNED BY: Business Model Foundry AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.