

ข้อมูลกลุ่มลูกค้า (CUSTOMER SEGMENT PROFILE)		
ลูกค้าเชิงพาณิชย์	ลูกค้าเชิงพาณิชย์	ลูกค้าเชิงสังคม
ส่วนตลาดงานวิจัยและพัฒนา	ส่วนตลาดงานบริการอุตสาหกรรม	ลูกค้าเชิงสังคม
ผู้ประกอบการที่มีความสนใจในการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี ผลิตภัณฑ์นวัตกรรมด้านเกษตรอาหาร สมุนไพร จุลินทรีย์ พลังงาน วัสดุ เครื่องจักร รวมถึงกลุ่มเป้าหมาย ดังต่อไปนี้	ผู้ประกอบการที่มีความสนใจในการวิเคราะห์ ทดสอบ สอบเทียบ รับรองระบบคุณภาพ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ และระบบขนส่งทางราง รวมถึงกลุ่มเป้าหมาย ดังต่อไปนี้	กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกร ครีวเรือนในเขตชานเมือง ต่างจังหวัด ที่ต้องการสร้างรายได้ให้กับชุมชน/ส่งเสริมการจ้างงาน
- ผู้มีปัญหาหัวน้ำ	- นักเรียน นักศึกษา ที่ต้องการใช้ผลวิเคราะห์ประกอบการศึกษาวิจัย	- เจ้าหน้าที่ภาครัฐ/ภาคเอกชนที่ร่วมทำ CSR
- ผู้มีปัญหาสุขภาพ/ต้องการดูแลสุขภาพ	- นักเรียน นักศึกษา ที่ต้องการใช้ผลวิเคราะห์ประกอบการศึกษาวิจัย	- นักเรียน นักศึกษา (ดูงาน ทัศนศึกษา ทำกิจกรรม)
- ผู้เลี้ยงสัตว์	- ผู้มองหารายได้เสริม/รายได้เพิ่ม	
- ผู้มองหารายได้เสริม/รายได้เพิ่ม	- ผู้ที่ชอบพัฒนาตัวเอง รักความก้าวหน้า	
- ผู้ที่ชอบพัฒนาตัวเอง รักความก้าวหน้า	- เกษตรกรที่ต้องการต่อยอดผลผลิตในประเทศ	
- ผู้รับประทานอาหารมังสวิรัต ออร์แกนิก	- ผู้ผลิตสินค้าอุปโภค บริโภค ยานยนต์ ไฟฟ้า	
อาหารสุขภาพ	- ผู้ส่งออก- นำเข้า รวมทั้ง supplier	
- เกษตรกรที่ต้องการต่อยอดผลผลิตในประเทศ		
- สกินแคร์	- การวิเคราะห์ ทดสอบผลิตภัณฑ์ สารเจือปน ชิ้นส่วน อะไหล่	- พัฒนาสินค้าหัตถกรรม สินค้าพื้นเมือง
- เครื่องดื่ม/อาหารสุขภาพ	- การรับรองมาตรฐาน	- พัฒนาลินค้าเกษตรแปรรูป
- ผลิตภัณฑ์สำหรับสัตว์เลี้ยง	- การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ด้วยเทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์	
- เทคโนโลยีเพิ่มผลผลิต		
- การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์		
- บริการผลิตผลิตภัณฑ์		
- ความสะดวกในการเข้าถึง และการสืบค้นข้อมูล	- ความสะดวกในการเข้าถึง และการสืบค้นข้อมูล	- ช่องทางในการเข้าถึงข้อมูล ส่วนใหญ่ต้องมีการรวมกลุ่มหรือมีผู้ประสานงานจากในพื้นที่
- ระยะเวลาในการดำเนินงานนาน	- ระยะเวลาในการดำเนินงานนาน	- งบประมาณจำกัด
- การเดินทางไม่สะดวกโดยรถสาธารณะ	- การเดินทางไม่สะดวกโดยรถสาธารณะ	
- ผลิตภัณฑ์/เทคโนโลยีที่ตรงกับความต้องการ	- การวิเคราะห์ ทดสอบ สอบเทียบ ที่แม่นยำและน่าเชื่อถือ	- เทคโนโลยีที่ช่วยเพิ่มผลผลิต/การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์
- ค่าใช้จ่ายที่สมเหตุสมผล สามารถสร้างกำไรต่อได้	- เครื่องมือวิเคราะห์ที่ทันสมัย และมีผู้เชี่ยวชาญในการใช้งาน โดยตรง	- เทคโนโลยีที่ช่วยกำจัดของเสีย การบำบัดสิ่งปฏิกูล
	- ค่าใช้จ่ายที่สมเหตุสมผล สามารถสร้างกำไรต่อได้	- การสนับสนุนเครื่องมือ/เครื่องจักร

ข้อมูลกลุ่มลูกค้า (Customer Segment Profile)

หัวข้อ	1. ลูกค้าเชิงพาณิชย์ ส่วนตลาดงานวิจัยและพัฒนา	1.2 ลูกค้าเชิงพาณิชย์ ส่วนตลาดงานบริการ อุตสาหกรรม	2. ลูกค้าเชิงสังคม
เป้าหมาย	ผู้ประกอบการที่มีความสนใจในการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี ผลิตภัณฑ์นวัตกรรมด้านเกษตร อาหาร สมุนไพร จุลินทรีย์ พลังงาน วัสดุ เครื่องจักร รวมถึงกลุ่มเป้าหมาย ดังต่อไปนี้ - ผู้มีปัญหาผิวหน้า - ผู้มีปัญหาสุขภาพ/ต้องการดูแลสุขภาพ - ผู้เลี้ยงสัตว์ - ผู้มองหารายได้เสริม/รายได้เพิ่ม - ผู้ที่ชอบพัฒนาตัวเอง รักความก้าวหน้า - ผู้รับประทานอาหารมังสวิรัต ออร์แกนิก อาหารสุขภาพ - เกษตรกรที่ต้องการต่อยอดผลผลิตในประเทศ	ผู้ประกอบการที่มีความสนใจในการวิเคราะห์ ทดสอบ สอบเทียบ รับรองระบบคุณภาพ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ และระบบขนส่งทางราง รวมถึงกลุ่มเป้าหมาย ดังต่อไปนี้ - นักเรียน นักศึกษา ที่ต้องการใช้ผลวิเคราะห์ ประกอบการศึกษาวิจัย - ผู้มองหารายได้เสริม/รายได้เพิ่ม - ผู้ที่ชอบพัฒนาตัวเอง รักความก้าวหน้า - เกษตรกรที่ต้องการต่อยอดผลผลิตในประเทศ - ผู้ผลิตสินค้าอุปโภค บริโภค ยานยนต์ ไฟฟ้า - ผู้ส่งออก- นำเข้า รวมทั้ง supplier	- กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกร ครีวเรือนในเขตชนเมืองต่างจังหวัด ที่ต้องการสร้างรายได้ให้กับชุมชน/ส่งเสริมการจ้างงาน - เจ้าหน้าที่ภาครัฐ/ภาคเอกชนที่ร่วมทำ CSR - นักเรียน นักศึกษา (ดูงาน ทัศนศึกษา ทำกิจกรรม)
ผลิตภัณฑ์/บริการที่สนใจ	- สกินแคร์ - เครื่องดื่ม/อาหารสุขภาพ - ผลิตภัณฑ์สำหรับสัตว์เลี้ยง - เทคโนโลยีเพิ่มผลผลิต - การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ - บริการผลิตผลิตภัณฑ์	- การวิเคราะห์ ทดสอบผลิตภัณฑ์ สารเจือปน ชิ้นส่วน อะไหล่ - การรับรองมาตรฐาน - การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ด้วยเทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์	- พัฒนาสินค้าหัตถกรรม สินค้าพื้นเมือง - พัฒนาสินค้าเกษตรแปรรูป
painpoint	- ความสะดวกในการเข้าถึง และการสืบค้นข้อมูล - ระยะเวลาในการดำเนินงานนาน - การเดินทางไม่สะดวกโดยสารสาธารณะ	- ความสะดวกในการเข้าถึง และการสืบค้นข้อมูล - ระยะเวลาในการดำเนินงานนาน - การเดินทางไม่สะดวกโดยสารสาธารณะ	- ช่องทางในการเข้าถึงข้อมูล ส่วนใหญ่ต้องมีการรวมกลุ่มหรือมีผู้ประสานงานจากในพื้นที่ - งบประมาณจำกัด
ความต้องการ	- ผลิตภัณฑ์/เทคโนโลยีที่ตรงกับความต้องการ - ค่าใช้จ่ายที่สมเหตุสมผล สามารถสร้างกำไรต่อได้	- การวิเคราะห์ ทดสอบ สอบเทียบ ที่แม่นยำ และน่าเชื่อถือ - เครื่องมือวิเคราะห์ที่ทันสมัย และมีผู้เชี่ยวชาญในการใช้งานโดยตรง - ค่าใช้จ่ายที่สมเหตุสมผล สามารถสร้างกำไรต่อได้	- เทคโนโลยีที่ช่วยเพิ่มผลผลิต/การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ - เทคโนโลยีที่ช่วยกำจัดของเสีย การบำบัดสิ่งปฏิกูล - การสนับสนุนเครื่องมือ/เครื่องจักร
ความคาดหวัง	- ส่งมอบผลงานที่มีคุณภาพและตรงตามกำหนดเวลา - มารยาทของเจ้าหน้าที่ - ความกระตือรือร้น เอาใจใส่ลูกค้าของเจ้าหน้าที่ - ความน่าเชื่อถือของการทำงาน - ความรู้ ความสามารถ ของผู้ปฏิบัติงาน	- ส่งมอบผลงานที่มีคุณภาพและตรงตามกำหนดเวลา - มารยาทของเจ้าหน้าที่ - ความรู้ ความสามารถ ของผู้ปฏิบัติงาน	- ผลิตภัณฑ์มีมูลค่าเพิ่ม/มีช่องทางจำหน่ายเพิ่มขึ้น - เกิดการจ้างงานในพื้นที่ ความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น - ขั้นตอน กระบวนการ ในการขอใช้บริการ - เอกสารประกอบการให้บริการและเอกสารให้คำแนะนำต่างๆ - ความชัดเจนของข้อมูลข่าวสารที่ได้รับ - ความสะดวกในการติดต่อสื่อสารระหว่างลูกค้า
ความสนใจ/ความชอบ/งานอดิเรก	- โบหน้า Skin care เครื่องสำอาง - คลอเรสเตอรอล สมุนไพร ยา บริการสาธารณสุข และการแพทย์ วัตถุให้ความหวานแทนน้ำตาล - น้ำหนักตัว การออกกำลังกาย - โปรตีน อาหารออร์แกนิก clean food - เครื่องครัว การทำอาหาร - ร้านขายสินค้าลดราคา ส่วนลด - แมว สุนัข อาหารแมว - การขาย การค้า การตลาด หางาน รายได้เสริม Passive income - E-book Spotify	- โบหน้า Skin care เครื่องสำอาง - คลอเรสเตอรอล ไรโคไมติดต่อเรือรัง สมุนไพร ยา บริการสาธารณสุขและการแพทย์ วัตถุให้ความหวานแทนน้ำตาล - น้ำหนักตัว การออกกำลังกาย - อาหารออร์แกนิก clean food - สินเชื่อ การเงิน การธนาคาร การส่งออก Logistics - การทำอาหาร บรรจุภัณฑ์ การขาย การค้า Passive income - E-book Spotify งานสัมมนา อบรมฟรี งานแสดงสินค้า	- สมุนไพร ยา บริการสาธารณสุขและการแพทย์ วัตถุให้ความหวานแทนน้ำตาล - น้ำหนักตัว การออกกำลังกาย - อาหารออร์แกนิก clean food - เกษตรอินทรีย์ โอท็อป - การทำอาหาร บรรจุภัณฑ์ - ร้านค้าชุมชน - E-book Spotify งานสัมมนา อบรมฟรี งานแสดงสินค้า

ข้อมูลกลุ่มลูกค้า (Customer Segment Profile)

หัวข้อ	1. ลูกค้าเชิงพาณิชย์ ส่วนตลาดงานวิจัยและพัฒนา	1.2 ลูกค้าเชิงพาณิชย์ ส่วนตลาดงานบริการ อุตสาหกรรม	2. ลูกค้าเชิงสังคม
ช่องทางการสื่อสาร	· เครื่องมือค้นหา เช่น Google/Google Map (การค้นหาสถานที่ รีวิว) · การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ของ วว. ได้แก่ - Facebook - LINE@ - YouTube · การประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ของ วว. / หน่วยงานเครือข่าย · การให้ข้อมูลราคาผ่าน E-Price List · ระบบรับบริการลูกค้า (วว. Joint Unit Multi-task Platform : JUMP)	· เครื่องมือค้นหา เช่น Google/Google Map (การค้นหาสถานที่ รีวิว) · การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ของ วว. ได้แก่ - Facebook - LINE@ - YouTube · การประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ของ วว. / หน่วยงานเครือข่าย · การให้ข้อมูลราคาผ่าน E-Price List · ระบบรับบริการลูกค้า (วว. Joint Unit Multi-task Platform : JUMP)	· เครื่องมือค้นหา เช่น Google/Google Map (การค้นหาสถานที่ รีวิว) · การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ของ วว. ได้แก่ - Facebook - YouTube · การประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ของ วว. / หน่วยงานเครือข่าย