

แนวการตอบ
ใบกิจกรรมที่ 3.1
คิดแบบนักออกแบบ

1. ให้นักเรียนที่เป็นนักวิทยาศาสตร์ข้อมูล สัมภาษณ์ผู้ซื้อและผู้ขาย โดยใช้คำถามในแบบฟอร์มที่กำหนด
ตัวอย่างการกรอกข้อมูลในแบบฟอร์มผู้ซื้อ

Task: ตำปูลาร้า พริก 1 เม็ด 1 จานน้อยๆ

Influence: อาทิตย์ละ 1 ครั้งเพราะเป็นทางผ่านกลับบ้าน

Pain point: อร่อย สะอาด แม่ค้าพูดเพราะ

Feeling: ปูปลาร้า ไม่เน้นปลาร้า ใส่แต่น้ำปลาร้า มะละกอสั้นเล็ก ไม่แห้งมาก ปีกไก่

Overall goal: ร้านหูกวาง ตำปูลาร้า ไก่ 1 ไม้ ขนมหิน 1 จาน หาซื้อง่าย ราคาไม่แพง

ตัวอย่างการกรอกข้อมูลในแบบฟอร์มผู้ขาย

Task: ส้มตำบุฟเฟ่ต์ เน้นขายให้กับพนักงานเงินเดือนหรือผู้คนกลุ่มใหญ่ คณะทัวร์ที่มีคนหลายๆ

Influence: ปริมาณมาก เหมาะกับคนจำนวนมาก รสจัด ถูกปากคนไทย สามารถสังสรรค์กันเป็นหมู่คณะ

Pain point: ส้มตำเถาด ปูไทย ปริมาณมากและอร่อย

Feeling: มีรสจัดและถูกปากผู้ซื้อ ไก่ย่างไม่แห้งมาก เนื้อนุ่ม

Overall goal: ปริมาณมาก ราคาคุ้มค่า มีความหลากหลาย เช่น ส้มตำเถาด ส้มตำผลไม้ ราคาอร่อย

2. ให้นักวิทยาศาสตร์ข้อมูล รวบรวมข้อมูลที่ได้จากผู้ซื้อและผู้ขาย
3. ให้สมาชิกในกลุ่มช่วยกันออกแบบสินค้า จากข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้



วิธีการรับประทาน

1. เติมน้ำอุ่น ให้เส้นมะละกอได้รับน้ำและ
เทออก
2. แกะซองเครื่องปรุงรส ใส่ในเส้น
คลุกเคล้าให้เข้ากัน
3. พร้อมรับประทาน

4. นำเสนอสินค้า ตามหัวข้อต่อไปนี้

- ใครคือกลุ่มเป้าหมาย
บุคคลทั่วไปที่ต้องการความสะดวกสบาย
- จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ ที่คิดว่าเป็นที่ถูกใจของผู้ซื้อ เพราะอะไร
ความสะดวกสบาย สามารถพกพาไปกินที่ไหนก็ได้รวดเร็ว
- แนวทางการทำให้ผลิตภัณฑ์นี้ขายดีขึ้นได้อย่างไร
ลงขายในร้านสะดวกซื้อ เพราะกลุ่มลูกค้าต้องการความสะดวกสบาย
- ข้อมูลเพิ่มเติม มีอะไรบ้างและหาได้จากที่ใด
ต้นแบบจากผลิตภัณฑ์บะหมี่กึ่งสำเร็จรูปแบบคัพ หาตัวอย่างจากท้องตลาด และหากต้องการพัฒนาตัวแพคเกจเพิ่มเติม อาจศึกษาตัวอย่างจากเว็บไซต์ หรือบทความด้านนี้เพิ่มเติมเช่น
<https://www.catdumb.com/design-award-competition-777/>