The Business Model Canvas

Key Partners
RAKAN KERJASAMA UTAMA
8

a) Suami sebagai rakan sokongan utama dalam pengurusan perniagaan.

b) membantu urusan logistik, mencari bahan-bahan mentah di hutan dan pengedaian peralatan.

c) menyokong proses penghasilan produk herba dan pembungkusan bersama.

Key Activities
AKTIVITI UTAMA
7

a) Menjalakan perkhidmatan urutan tradisional urat saraf kepada pelanggan.

b) Menyediakan dan menhasilkan produk herba seperti minyak urut dan ramuan tradisional.

Key Resources
SUMBER UTAMA
6

a) Kepakaran dan kemahiran dalam urutan tradisional urat saraf.

b) Bahan mentah Semula jadi seperti minyak herba, akar kayu dan ramuan tradisional.

Value Proposition
TAWARAN NILAI
2

a) Menyediakan Perkhidmatan urutan tradisional urat saraf yang berkesan, Selamat dan Selesa khas untuk wanita.

b) mengutamakan teknik tradisional dan bahan Semula jadi seperti minyak herba dan akar kayu.

c) membantu menegakan sakit badan, melancarkan peredaran darah dan mengurangkan stres.

Customer Relationships
HUBUNGAN PELANGGAN
4

a) Layanan mesra, berhemah dan profesional kepada Setiap pelanggan.

b) komunikasi berterusan melalui whatsApp untuk tempahan dan maklum balas @ pertanyaan dan cadangan rawatan.

Channels
SALURAN
3

a) Media Sosial Seperti whatsApp, Facebook dan tiktok untuk promosi dan tempahan.

b) Tempahan terus melalui whatsApp dan panggilan telefon.

Customer Segments
SEGMEN PELANGGAN
1

a) Wanita dewasa berumur 20 tahun ke atas yang mengalami masalah lenguh badan, sakit urat dan stres.

b) Ibu berpantang dan suri rumah yang memerlukan rawatan tradisional serta produk herba untuk kesihatan.

c) Pekerja dan usahawan yang memerlukan rawatan urutan untuk pemulihan tenaga dan kelegaan tekanan.

Cost Structure
STRUKTUR KOS
9

a) kos bahan mentah seperti minyak herba, akar kayu dan ramuan tradisional.

b) Kos pevalatan urutan dan kelengkapan rawatan.

c) kos promosi dan pemasaran di media sosial dan platform lain.

Revenue Streams
ALIRAN PENDAPATAN
5

a) Bayaran perkhidmatan urutan tradisional urat saraf.

b) Pakej rawatan berkala dan rawatan khas, mandian bunga dan mandian limau, urutan pemulihan badan.

c) Jualan produk herba seperti minyak urut, akar kayu dan produk kesihatan tradisional.

d) Tempahan khas dan perkhidmatan ke rumah pelanggan.

(A)

BLOK BMC	SOALAN PANDUAN	ANDAIAN ASAL	REALITI SEMASA	BUKTI / UKURAN	JURANG (GAP)	RISIKO & ISU	KEKUATAN	TINDAKAN / LANGKAH SETERUSNYA
Segmen Pelanggan	*Adakah segmen pelanggan berkembang atau berkurang?* *Adakah keperluan mereka berubah?*	* Pelanggan utama adalah wanita dewasa 20 tahun ke atas yang mengalami tegah	* Terdapat peningkatan pelanggan muda (20 - 35 tahun) yang ingin mengatasi kesihatan secara	* Rekod tempahan menunjukkan pertambahan pelanggan baru setiap bulan & kategori	* Andaian asal lebih fokus kepada pelanggan dewasa matang dan ibu mengandung.	Kehilangan pelanggan muda jika tidak ada produk atau servis yang sesuai	* Reputasi produk urutan tradisional dan produk herba asli yang diperolehi	* Memperkenalkan produk herba sedia guna untuk pelanggan muda. * Menawarkan pakej
Tawaran Nilai	*Adakah pelanggan masih mendapat nilai seperti yang dijangka?* *Nilai mana yang diterima atau tidak?*	* Pelanggan mendapat manfaat pijat tradisional dan produk herba	* Pelanggan menerima nilai sepenuhnya, terutama pelanggan tetap yang konsisten menggunakan perkhidmatan.	* Maklum balas pelanggan tetap menunjukkan kepuasan tinggi dengan urutan & produk.	* Kelar asal diterima oleh pelanggan sedia ada, tetapi kurang memenuhi keperluan pelanggan baru yang mencari kesan	* Kehilangan minat pelanggan kerana nilai dijangka tidak dipenuhi * Persaingan dengan produk herba	* Kualiti urutan tradisional dan produk herba yang asli dan diperolehi * Hubungan mesra dan komunikasi rapat	* Menawarkan produk herba sedia guna dan panduan penggunaan mudah untuk pelanggan baru.
Saluran	*Saluran mana yang berkesan atau tidak?* *Bagaimana kos, capaian dan kadar penukaran?*	* Facebook dapat menarik pelanggan tempatan dengan kos rendah melalui posting	* Facebook memberi pertanyaan (PM/ WhatsApp) namun tidak semua	* Bilangan likes & komen pada posting * Bilangan PM/ WhatsApp diterima	* Ramai yang bertanya tetapi kurang yang membeli	* Persaingan tinggi. * Posting tidak konsisten.	* Percuma / kos rendah. * Mudah capai pelanggan sekitar	* Posting konsisten (testimoni, edukasi, promosi) * Guna ayat CTA
Hubungan Pelanggan	*Tahap kesetiaan pelanggan?* *Kadar aduan dan kepuasan pelanggan?*	* Pelanggan yang berpuas hati akan perkhidmatan	* Terdapat pelanggan yang membeli tempahan slot berulang dan	* Bilangan pelanggan berulang * maklum balas lisan dan	* Tiada sistem rekod rasmi bagi menilai tahap kepuasan	* Aduan tidak direkodkan dengan baik * Pelanggan	* Hubungan rapat dan mesra dengan pelanggan. * Perkhidmatan	* Wujudkan rekod pelanggan dan maklum balas.
Aliran Pendapatan	*Bagaimana pendapatan sebenar berbanding ramalan?* *Campuran pendapatan berulang vs sekali?*	* Pendapatan dijangka diperoleh secara konsisten daripada	Pendapatan utama masih bergantung kepada	* Jumlah tempahan urutan bulanan. * Nilai jualan produk herba.	* Pendapatan sebenar tidak menentukan dan belum	* Pendapatan bergantung kepada kehadiran	* Perkhidmatan mendapat permintaan berulang.	* Wujudkan pakej rawatan berkala. * Hadiahkan
Sumber Utama	*Apakah sumber kritikal yang digunakan berbanding jangkaan?* *Kos, kebolehcapaian, kepepayan?*	* Perniagaan dijangka bergantung kepada sumber	* Sumber utama masih bergantung sepenuhnya kepada pengusaha dengan penyertaan	* Bilangan tempahan yang boleh dilaksanakan sehari	* kepayaan operasi terhad kerana bergantung	* Kelelahan fisikal pengusaha * Gangguan Operasi jika	* kemahiran khusus dan pengalaman sendiri.	* Nak Latih Pembantu Secara berperingkat
Aktiviti Utama	*Aktiviti mana yang benar-benar pemacu utama?* *Aktiviti mana yang membazir atau melambatkan?*	* Aktiviti utama perniagaan adalah memberi perkhidmatan	* Aktiviti urutan secara tempahan slot merupakan pemacu utama	* masa dihabiskan untuk sesi urutan * Bilangan tempahan harian.	* Terlalu banyak masa digunakan untuk kerja Pengurusan	* Kelelahan Fizikal dan mental. * kurang fokus	* kepakaran urutan sebagai teras perniagaan.	* fokus kepada aktiviti teras yang menjana pendapatan.
Rakan Kongsi Utama	*Adakah rakan kongsi memberikan nilai? Kos-faedah dan risiko daripada kerjasama?*	* Kerjasama dengan rakan kongsi utama dijangka memberi	* Rakan kongsi utama ialah suami sendiri yang terlibat secara	* Kos bahan mentah lebih terkawal * Bekalan bahan diperoleh secara	* kerjasama masih bersifat tidak formal dan bergantung	* kebergantungan kepada tenaga kerja terhad * Risiko kekurangan	* kepercayaan tinggi antara rakan kongsi * Penjimatan kos	* Bahagikan peranan dan tanggungjawab dengan jelas
Struktur Kos	*Bagaimana struktur kos sebenar berbanding rancangan?* *Kos tetap vs berubah, margin keuntungan?*	* Kos perniagaan dijangka rendah kerana Operasi kecil, menggunakan	* Kos utama tertumpu kepada Pembelian bahan mentah (akar kayu, herba, minyak)	* Pembelanjaan Pembelian bahan mentah. * kos minyak kenderaan.	* Sebahagian kos tidak direkodkan secara terperinci dan bercampur	* Sukar mengawal keuntungan sebenar * kenaikan harga bahan mentah	* kos Operasi masih rendah * Terasa kerja Sendiri menjimatkan	* Asingkan kos Peniagaan dan Peribadi. * Rekod pembelanjaan