BLOK BMC	SOALAN PANDUAN	ANDAIAN ASAL	REALITI SEMASA	BUKTI / UKURAN	JURANG (GAP)	RISIKO & ISU	KEKUATAN	TINDAKAN / LANGKAH SETERUSNYA
1. Segmen Pelanggan	Siapa pelanggan paling bernilai?	Fokus kepada suri rumah sekitar kedai & jualan runcit kecil.	Permintaan tinggi dari pengusaha katering & restoran (B2B) di Seremban.	Rekod jualan borong (tong) vs runcit (plastik kecil).	Kurang strategi pemasaran khusus untuk "big client" (Restoran/Katering).	Risiko: Pesaing kilang besar (cth: Kara/Ayam Brand) menguasai pasaran restoran.	Lokasi strategik di Kuala Pilah memudahkan akses kepada pelanggan tempatan.	Wujudkan pakej "Langganan Bulanan" untuk katering/restoran dengan harga kontrak.
2. Tawaran Nilai	Masalah apa yang diselesaikan?	Pelanggan hanya mahu santan yang murah.	Pelanggan mahu santan yang tahan lama & mudah disimpan (Santan Kotak).	Peningkatan permintaan untuk Santan Kotak "Santan Emas".	Teknologi pembungkusan santan kotak perlu sentiasa ditambah baik.	Isu: Santan segar cepat basi jika berlaku kelewatan logistik/penghantaran.	Mempunyai produk jenama sendiri ("Santan Emas") membina kepercayaan jenama & status Halal.	R&D kaedah penyimpanan sejuk beku (frozen) atau 'retort' untuk santan segar tahan lebih lama.
3. Saluran	Bagaimana pelanggan dihubungi?	Pelanggan akan datang sendiri (Walk-in) ke kedai.	Pelanggan lebih suka order melalui WhatsApp & pengaruh video TikTok.	Jumlah views TikTok (@sarah7empire) & pesanan masuk dari link bio.	Pelanggan luar sukar mencari lokasi fizikal jika tiada di Waze/Maps.	Risiko: Akaun TikTok kena shadowban atau data WhatsApp hilang jika telefon rosak.	Personal branding di TikTok yang kuat dan mesra pengguna.	Daftar lokasi kilang di Google Maps & pelbagaikan platform (FB/IG) selain TikTok.
4. Hubungan Pelanggan	Bagaimana mengekalkan pelanggan?	Pelanggan beli sekali sekala (transaksi 'one-off').	Pelanggan restoran perlukan bekalan konsisten setiap pagi.	Kekerapan tempahan berulang (repeat orders) dari nombor sama.	Tiada sistem pangkalan data (database) untuk hubungi pelanggan semula.	Risiko: Pelanggan lari ke pembekal lain jika stok terputus walaupun sehari.	Layanan peribadi terus dari pemilik (anda) membina hubungan akrab.	Simpan data pelanggan dalam Excel & hantar ucapan/promosi berkala di WhatsApp Broadcast.
5. Aliran Pendapatan	Dari mana duit masuk?	Untung hanya dari jualan santan segar.	Margin santan kotak lebih kecil tapi volume tinggi.	Penyata akaun bank & aliran tunai harian.	Aliran tunai ketat (cash flow) kerana bayar tunai kepada pekebun, tapi pelanggan hutang.	Isu: Masalah pusingan modal jika pelanggan restoran lambat bayar hutang.	Pelbagai sumber: Santan, Jual Buah Kelapa Bulat, & Hampas (baja/makanan ternakan).	Tetapkan tempoh kredit yang ketat (maksimum 7 hari) atau galakkan bayaran tunai (COD).
6. Sumber Utama	Aset apa yang diperlukan?	Bekalan kelapa sentiasa cukup sepanjang tahun.	Bekalan kelapa bermusim (ada masa kurang/susah dapat).	Stok simpanan buah kelapa di gudang.	Kurang stok penimbal (buffer stock) semasa musim perayaan/tengujuh.	Risiko: Harga kelapa ladang naik mendadak menjejaskan kos operasi.	Status sebagai "Pembeli Utama" daerah memberikan prioriti stok dari pekebun.	Bina stor simpanan buah kelapa yang lebih besar & selenggara mesin secara berkala.
7. Aktiviti Utama	Apa kerja paling penting?	Memproses santan adalah kerja utama seharian.	Masa banyak habis di jalan raya untuk penghantaran (logistik).	Jam bekerja driver vs pekerja kilang/pemprosesan.	Kekurangan tenaga kerja fokus pada jualan sebab sibuk menghantar.	Risiko: Keletihan (burnout) menguruskan kilang dan penghantaran serentak.	Mengawal rantaian bekalan sepenuhnya (dari ladang terus ke pelanggan).	Lantik ejen/stokis di Seremban untuk mengurangkan trip penghantaran harian dari Kuala Pilah.
8. Rakan Kongsi Utama	Siapa pembekal/partner?	Beli kelapa dari mana-mana peraih yang ada.	Perlu "Lock" pekebun tetap supaya bekalan tak putus.	Senarai pembekal tetap (pekebun).	Hubungan dengan pasaraya/kedai runcit untuk letak santan kotak masih sedikit.	Risiko: Pekebun menjual kepada orang lain yang menawarkan harga lebih tinggi.	Hubungan baik dengan komuniti pekebun kampung di Kuala Pilah.	Buat kontrak belian tetap dengan pekebun terpilih & tawarkan insentif kesetiaan.
9. Struktur Kos	Apa kos paling mahal?	Kos utama hanya beli buah kelapa & plastik.	Kos penyelenggaraan mesin & minyak lori meningkat ketara.	Bil utiliti kilang & resit petrol/diesel lori.	Harga jualan tidak disemak semula walaupun kos operasi & minyak naik.	Isu: Margin keuntungan menipis jika harga kelapa naik tapi harga santan kekal.	Kos operasi rendah berbanding kilang besar (kurang birokrasi korporat).	Kira semula Kos Barangan Dijual (COGS) & optimumkan laluan penghantaran untuk jimat minyak.