

Business Model Canvas (BMC)

Warung Azz_Line

1. Segmen Pelanggan

- Penduduk kampung sekitar
- Pekerja yang keluar awal pagi
- Pelanggan luar kawasan (singgah sarapan)

2. Cadangan Nilai (Value Proposition)

- Sarapan panas & segar setiap hari
- Harga murah dan berpatutan
- Servis cepat
- COD / bungkus untuk pelanggan sibuk

3. Saluran (Channels)

- Jualan di warung
- Tempahan WhatsApp / telefon
- COD sekitar kawasan

4. Hubungan Pelanggan

- Layanan mesra
- Servis pantas
- Promosi set sarapan & diskaun pelanggan tetap

5. Sumber Pendapatan

- Jualan makanan sarapan
- Minuman panas/sejuk
- Tempahan pukal (mesyuarat/kenduri kecil)

6. Aktiviti Utama

- Menyediakan & memasak sarapan
- Membungkus tempahan
- Mengurus stok bahan mentah
- Penghantaran COD

7. Sumber Utama

- Peralatan dapur
- Bahan mentah
- Pekerja (1 orang)
- Warung/lokasi perniagaan

8. Rakan Kongsi

- Pembekal bahan mentah
- Pembekal minuman
- Perkhidmatan penghantaran (jika ada)

9. Struktur Kos

- Kos bahan mentah
- Gaji pekerja
- Sewa/utiliti
- Minyak & gas memasak
- Kos penghantaran COD

Ringkasan: Jual sarapan panas + harga murah + servis cepat + COD. Fokus pelanggan kampung & pekerja pagi.