

BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)_ LIZA LOVE NIAGA ENTERPRISE

1. Segmen Pelanggan (Customer Segments)

- Kedai runcit / kedai makan berhampiran
 - Gerai makanan & penjaja kecil
 - Pelanggan individu (tempahan terus)
 - Ejen / reseller kecil
-

2. Cadangan Nilai (Value Propositions)

- Produk **fresh & homemade**
 - Harga berpatutan untuk peniaga kecil
 - Pelbagai pilihan: karipap, tortilla, kerepek & frozen
 - Mudah disimpan (produk frozen tahan lama)
 - Bekalan konsisten kepada kedai
-

3. Saluran (Channels)

- Penghantaran terus ke kedai sekitar
 - Tempahan melalui WhatsApp
 - Promosi melalui Facebook / media sosial
 - Jualan melalui ejen / reseller
-

4. Hubungan Pelanggan (Customer Relationships)

- Hubungan rapat dengan pemilik kedai
 - Servis penghantaran berkala (repeat order)
 - Komunikasi terus (WhatsApp)
 - Fleksibel ikut permintaan pelanggan
-

5. Aliran Hasil (Revenue Streams)

- Jualan borong ke kedai

- Jualan runcit kepada individu
 - Tempahan khas (event kecil / catering ringan)
-

6. Sumber Utama (Key Resources)

- Dapur rumah & peralatan memasak
 - Bahan mentah (tepung, kentang, minyak, dll)
 - Resipi & kemahiran membuat kuih
 - Kenderaan untuk penghantaran
-

7. Aktiviti Utama (Key Activities)

- Penyediaan & pengeluaran makanan
 - Pembungkusan produk
 - Penghantaran ke kedai
 - Pengurusan tempahan & stok
-

8. Rakan Kongsi Utama (Key Partnerships)

- Pembekal bahan mentah
 - Kedai runcit / kedai makan
 - Ejen / reseller
 - Pembekal pembungkusan
-

9. Struktur Kos (Cost Structure)

- Kos bahan mentah
- Kos pembungkusan
- Kos minyak & utiliti
- Kos pengangkutan (minyak kenderaan)
- Kos penyelenggaraan peralatan