

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?	<ul style="list-style-type: none"> Fokus kepada pesakit gangguan jin & penyakit misteri Perempuan lebih ramai Fokus sekitar Penang Jualan utama secara online 	<ul style="list-style-type: none"> Majoriti perempuan Masalah utama: susah tidur, rasa takut, badan berat Jualan paling banyak melalui Shopee 	<ul style="list-style-type: none"> Repeat customer Shopee Kadar aduan rendah Jualan RM500+ sebulan 	<ul style="list-style-type: none"> Pasaran terlalu niche (terhad pada “gangguan”) Tidak sasarkan pasaran umum (stress, anxiety, susah tidur biasa) 	<ul style="list-style-type: none"> Bergantung pada satu segmen sahaja Persepsi sensitif / skeptikal 	<ul style="list-style-type: none"> Target jelas & spesifik Pain point sangat kuat 	<ul style="list-style-type: none"> - Luaskan positioning: “Untuk gangguan & juga untuk ketenangan jiwa” - Buat content untuk pasaran umum (tidur, stress, overthinking)
Tawaran Nilai	Adakah pelanggan masih mendapat nilai seperti yang dijangka? Nilai mana yang diterima atau tidak?	<ul style="list-style-type: none"> Produk siap diruqyah Terus boleh guna 	<ul style="list-style-type: none"> Pelanggan rasa gangguan berkurang Badan ringan & boleh tidur 	<ul style="list-style-type: none"> Testimoni repeat customer Best seller: Minyak Wangi Bidara 6ml 	<ul style="list-style-type: none"> Testimoni mungkin belum dimaksimakan dalam marketing 	<ul style="list-style-type: none"> Dakwaan sensitif jika terlalu berlebihan Perlu jaga compliance platform 	<ul style="list-style-type: none"> Kemahiran Rawatan Islam Produk self-produce (control kualiti) 	<ul style="list-style-type: none"> - Kumpul & susun testimoni dalam bentuk konten konsisten - Buat video before-after emosi (tanpa dakwaan melampau)
Saluran	Saluran mana yang berkesan atau tidak? Bagaimana kos, capaian dan kadar penukaran?	<ul style="list-style-type: none"> Jualan secara bersemuka & online 	<ul style="list-style-type: none"> Shopee (utama) FB TikTok WhatsApp Walk-in 	<ul style="list-style-type: none"> Closing paling banyak di Shopee Ada iklan berbayar RM50+ Shopee rating 4.9 ★ Pernah live & ada closing 	<ul style="list-style-type: none"> Bergantung kuat pada Shopee TikTok belum maksimum 	<ul style="list-style-type: none"> Shopee suspend listing Algorithm drop 	<ul style="list-style-type: none"> Multi-channel Sudah ada paid ads 	<ul style="list-style-type: none"> - Fokus naikkan rating & review Shopee - Buat live TikTok 2-3 kali seminggu - Bina database WhatsApp pelanggan
Hubungan Pelanggan	Tahap kesetiaan pelanggan? Kadar aduan dan kepuasan pelanggan?	<ul style="list-style-type: none"> Pelanggan lebih suka membeli jika ada tawaran harga rendah 	<ul style="list-style-type: none"> Ada follow-up Ada repeat customer Ada loyalty card Pelanggan beralih kepada pesaing 	<ul style="list-style-type: none"> 30% repeat customer Ada pelanggan beli lebih 3 kali 	<ul style="list-style-type: none"> Tiada group WhatsApp komuniti 	<ul style="list-style-type: none"> Hubungan tak cukup kuat Pelanggan mudah lari ke pesaing 	<ul style="list-style-type: none"> Aduan rendah Ada pelanggan tetap 	<ul style="list-style-type: none"> - Buat “Komuniti Bidara Syifa” (Group Telegram / WhatsApp) - Hantar reminder zikir & tip gangguan
Aliran Pendapatan	Bagaimana pendapatan sebenar berbanding ramalan? Campuran pendapatan berulang vs sekali?	<ul style="list-style-type: none"> Produk (Best seller: Minyak Wangi 6ml) Rawatan Islam Pakej combo 	<ul style="list-style-type: none"> Purata jualan: RM50 - RM150 sehari 	<ul style="list-style-type: none"> Purata jualan bulanan : RM500 - RM1500 Rawatan sumbang 20% Combo set paling laku 	<ul style="list-style-type: none"> Jualan masih rendah berbanding potensi pasaran Rawatan terhad kapasiti masa Tiada recurring income sistematik 	<ul style="list-style-type: none"> Tiada recurring income tetap 	<ul style="list-style-type: none"> Ada servis + produk (diversified) 	<ul style="list-style-type: none"> - Buat pakej subscription (Set 30 hari) - Bundle produk + rawatan - Fokus upsell Set Lengkap - Buat “Set 30 Hari Pemulihan” - Scale iklan kerana margin mampu tanggung
Sumber Utama	Apakah sumber kritikal yang digunakan berbanding jangkakan? Kos, kebolehcapaian, keupayaan?	<ul style="list-style-type: none"> Self produce Tanam sendiri + supplier Modal RM1k-RM3k Kemahiran: Rawatan Islam 	<ul style="list-style-type: none"> Tiada pekerja tetap Kadang-kadang harga daripada supplier berubah-ubah, gangguh margin 	<ul style="list-style-type: none"> Kapasiti maksimum 100 unit sehari Pernah kehabisan stok Tiada pekerja 	<ul style="list-style-type: none"> Buat semua sendiri 	<ul style="list-style-type: none"> Burnout Tak scalable 	<ul style="list-style-type: none"> Hubungan baik dengan suppliers 	<ul style="list-style-type: none"> - Automasi content - Guna affiliate / agent
Aktiviti Utama	Aktiviti mana yang benar-benar pemacu utama? Aktiviti mana yang membazir atau melambatkan?	<ul style="list-style-type: none"> Buat content Rawatan Islam jika ada Post media sosial 	<ul style="list-style-type: none"> Aktiviti utama kekal berjalan seperti biasa 	<ul style="list-style-type: none"> Content 3x seminggu Video lebih banyak TikTok Live pernah closing Tiada jadual tetap 	<ul style="list-style-type: none"> Content mungkin tak cukup strategic 	<ul style="list-style-type: none"> Bergantung sepenuhnya kepada diri sendiri Burnout Content tidak konsisten (ikut mood) Bisnes terhenti bila owner tiada/sakit 	<ul style="list-style-type: none"> Authority dalam rawatan Islam Content berasaskan pengalaman sebenar Pernah live & ada closing Faham masalah pelanggan secara mendalam Hubungan pelanggan kuat 	<ul style="list-style-type: none"> - Buat content bank 30 hari - Guna 1 hari rakam 10 video pendek
Rakan Kongsi Utama	Adakah rakan kongsi memberikan nilai? Kos-faedah dan risiko daripada kerjasama?	<ul style="list-style-type: none"> Supplier daun bidara Supplier minyak kelapa dara Kilang botol Shopee Ejen 	<ul style="list-style-type: none"> Supplier 4 tahun Tiada kontrak 	<ul style="list-style-type: none"> Supplier utama sudah 4 tahun Tiada masalah besar bekalan setakat ini Shopee menyumbang jualan terbesar Ada ejen membantu jualan 	<ul style="list-style-type: none"> Bergantung kepada supplier yang sama Tiada backup supplier rasmi Ejen belum berkembang aktif Shopee terlalu dominan sebagai channel 	<ul style="list-style-type: none"> Supplier putus stok Supplier naik harga mengejut Kualiti berubah Shopee suspend akaun / listing Ejen tidak aktif 	<ul style="list-style-type: none"> Hubungan supplier jangka panjang Tanam sendiri bidara (kurangkan risiko 100% bergantung supplier) Shopee rating 4.9 + 210 review Sudah ada ejen walaupun kecil 	<ul style="list-style-type: none"> - Simpan stok minimum 1 bulan - Tambah 1 supplier backup
Struktur Kos	Bagaimana struktur kos sebenar berbanding rancangan? Kos tetap vs berubah, margin keuntungan?	<ul style="list-style-type: none"> Kos bahan & packaging: 30% Kos iklan: RM50+ Margin masih sihat 	<ul style="list-style-type: none"> Kos bahan mentah + botol + packaging = 30% Margin kasar sekitar 60% Kos iklan RM50+ (ikut kempen) Tiada kos sewa kedai Kos tersembunyi = masa & tenaga sendiri Operasi dikendalikan sendiri 	<ul style="list-style-type: none"> Closing 50-100 unit sebulan Jualan purata RM500 - RM1500 sebulan Rawatan sumbang 20% pendapatan Iklan masih rendah tetapi masih ada keuntungan 	<ul style="list-style-type: none"> Belum scale iklan besar Tiada analisa kos per sale (CPA) Tidak asingkan gaji diri sebagai kos Belum kira kos masa sebagai kos sebenar Belum ada perancangan kewangan jangka panjang 	<ul style="list-style-type: none"> Harga bahan mentah boleh naik Margin boleh terjejas jika iklan meningkat Owner burnout kerana tidak ambil kira kos masa Keuntungan kecil jika tidak scale dengan betul 	<ul style="list-style-type: none"> Margin kasar tinggi (60%) Kos tetap sangat rendah Model bisnes ringan Boleh scale tanpa tambah kos tetap besar Tiada hutang / sewa besar menekan aliran tunai 	<ul style="list-style-type: none"> - Reinvest 20-30% profit ke marketing - Track kos iklan vs sales