

## **Business Model Canvas (BMC) – Perniagaan Pampers Kanak-Kanak Mama Iha Enterprise**

1. **Segmen Pelanggan (Customer Segments)**
  - Ibu bapa dengan anak kecil (0–5 tahun)
  - Penjaga atau ahli keluarga yang membeli pampers untuk kanak-kanak
  - Kedai runcit kecil yang ingin menjual pampers secara pukal
2. **Cadangan Nilai (Value Proposition)**
  - Pampers kanak-kanak berkualiti dengan harga mampu milik
  - Stok sentiasa tersedia dan mudah dibeli
  - Servis mesra pelanggan dan cepat
3. **Saluran (Channels)**
  - Jualan fizikal di kedai sendiri atau cawangan baru
  - Media sosial (Facebook, WhatsApp, Instagram)
  - Pemasaran dari mulut ke mulut / pelanggan setia
4. **Hubungan Pelanggan (Customer Relationships)**
  - Layanan mesra dan perkhidmatan pantas
  - Promosi & diskaun untuk pelanggan setia
  - Respons cepat terhadap maklum balas dan aduan
5. **Aliran Hasil (Revenue Streams)**
  - Jualan pampers secara eceran dan pukal
  - Promosi pakej jimat untuk pelanggan tetap
  - Potensi kerjasama dengan kedai runcit kecil (borong)
6. **Sumber Utama (Key Resources)**
  - Stok pampers dari pembekal dipercayai
  - Modal untuk membeli stok dan menjalankan operasi
  - Tenaga kerja / staf yang cekap dan mesra pelanggan
  - Akaun media sosial & platform jualan
7. **Aktiviti Utama (Key Activities)**
  - Membeli dan menyimpan stok pampers
  - Memasarkan produk melalui media sosial dan promosi
  - Menguruskan pesanan pelanggan dan penghantaran
  - Memastikan kualiti dan tarikh luput produk dikawal
8. **Rakan Kongsi Utama (Key Partners)**
  - Pembekal pampers yang dipercayai
  - Kedai runcit atau pasar raya untuk pengedaran tambahan
  - Perkhidmatan penghantaran (jika ada)
9. **Struktur Kos (Cost Structure)**
  - Kos pembelian stok pampers
  - Kos sewa kedai dan utiliti
  - Kos pemasaran dan promosi
  - Kos tenaga kerja dan pengurusan operasi