

BLOK BMC	SOALAN PANDUAN	ANDAIAN ASAL	REALITISMASA	BUKTI / UKURAN	JURANG (GAP)	RISIKO & ISU	KEKUATAN	TINDAKAN / LANGKAH SETERUSNYA
Segmen Pelanggan	Adakah segmen pelanggan yang berkecenderungan atau berkecenderungan? Adakah keperluan mereka berubah? Adakah pelanggan masih menganggap nilai seperti yang dijanjikan? Nilai mana yang diterima atau tidak?	Segmen utama ialah penjudi di kawasan sekitar dan kawasan-kawasan.	Ramai pelanggan dan pada penghantar makanan (Foodpanda, Grab)	Pemeliharaan: lebih 90% pelanggan guna aplikasi penghantaran makanan.	Segmen berubah kepada pelanggan penghantaran oleh kanan hanya melalui platform dan Fawaz - Fawaz.	Jika platform online ubah syarat (kemahiran, jumlah terjual).	Lojosi rumah strategik berkecenderungan ke arah vendor online.	Festus primas kepada pelanggan penghantaran online.
Tawaran Nilai	Adakah pelanggan masih menganggap nilai seperti yang dijanjikan? Nilai mana yang diterima atau tidak?	Pelanggan malahan acas telang yang sedikit dan murah.	Pelanggan mengkritik rasa acas telang yang sedikit.	Maklumbalas pelanggan melalui ulasan positif di Foodpanda dan Grab.	Nilai lebih diwarangi pada rasa buahan yang pada harga.	Jika rasa acas telang berubah pelanggan mungkin lari.	Pesipi acas telang yang unik mendapat ulasan positif.	Tambah menu sampingan (acar telang, petasam).
Saluran	Saluran mana yang berkesan atau tidak? Bagaimana kos, capaian dan kadar perkhidmatan?	Jualan dari rumah mencukupi.	Perlu tambah kolaborasi saluran buahan yang di rumah.	Data jualan: 40% datang ke rumah, 60% melalui online.	Solusi online perlu dipulias untuk bertahan.	Kos penghantaran tinggi boleh merugikan.	Sudah terasah di platform penghantaran popular.	Kutuskan saluran online, iklan kecil dalam aplikasi.
Hubungan Pelanggan	Tahap kesetiaan pelanggan? Kadar aduan dan kepuasan pelanggan?	Pelanggan akan datang semula jika harga murah.	Ada pelanggan setia tetapi ada juga pelanggan yang habit setia.	Nisbah pelanggan kembali melebihi 60%.	Hubungan dengan pelanggan perlu lebih diperkukuh melalui promosi.	Pelanggan mahu banding harga dengan pesaing.	Ada pelanggan tetap yang ulang beli.	Wujudkan kod setia atau kod diskaun untuk pelanggan tetap.
Aliran Pendapatan	Bagaimana pendapatan sebenar dibandingkan dengan ramalan? Bagaimana peralihan berbilang vs selang?	Pendapatan harian mungkin dijangka RM50 - RM100 sehari.	Pendapatan harian menurun sedikit sekitar RM 30 - RM 70 sehari.	Pendapatan bulanan purata RM900 vs sasaran asal RM 1500.	Pendapatan tidak mencapai sasaran asal.	Hujan atau cuaca umum boleh turunkan jualan drastik.	Walapun turun jualan masih stabil setiap hari.	Tetapkan sasaran pendapatan baharu ikut realiti.
Sumber Utama	Apakah sumber kritikal yang digunakan berbanding dengan kos? Adakah sumber kritikal yang boleh diabaikan?	Bahan mentah murah diperolehi di kedai runcit berhampiran.	Kedang kala harga itam talang naik meredakan aggru margin.	Rest pembatal turunkan harga itam setiap 6 bulan lalu.	Andaian kos stabil tidak tepat.	Kejutan harga itam telang boleh jeaskan operasi.	Hubungan baik dengan pembatal utama.	Cari pembatal alternatif untuk mengurangkan risiko.
Aktiviti Utama	Aktiviti mana yang benar pemacu utama? Aktiviti mana yang membazir atau merugikan?	Memasak dan membungkus acar telang.	Aktiviti utama kekal memasak dan membungkus tambahan perlu untuk pesanan online.	Jumlah pesanan online meningkat 20% dalam 3 bulan terakhir.	Tambahan kerja untuk tempahan online tidak dijangka.	Keuntungan teraga fawaz boleh jeaskan servis.	Pengurusan yang fleksible dan cepat menyesuaikan diri.	Latih pembantu untuk mengurus platform online.
Rakan Kongsi Utama	Adakah rakan kongsi memberikan nilai? Kos faedah dan risiko daripada kerjasama?	Pembatal di kedai runcit berkhayal.	Pembatal tetap tetapi berganjak.	Hubungan baik dengan pembatal tetapi risiko jika pembatal itam terganggu.	Risiko tinggi kerana hanya pembatal itam telang.	Ketiadaan alternatif pembatal.	Hubungan baik dengan komuniti pembatal setempat.	Bina rangkaian dengan pembatal lain.
Struktur Kos	Bagaimana struktur kos sebenar berbanding ramalan? Kos tetap vs berubah, margin berbilang?	Kos bahan mentah sekitar 40% daripada pendapatan.	Kos meningkat 50% kerana inflasi bahan mentah, margin lebih kecil.	Petrol kos bujut unting lebih sekitar 20% saja (jangka 40%).	Inflasi dan kenaikan kos bahan mentah.	Masih mampu bertahan walaupun kos meningkat.	Sangat harga jualan untuk imbang kos dan margin.	