KEDAI RUNCIT AZUNI ENTERPRISE

1. Segmen Pelanggan

- Penduduk sekitar kampung.
- Barangan keluarga harian dan
- pelajar sekolah.

2. **Nilai Tawaran**

- Barang keperluan harian mudah didapati.
- Harga berpatutan.
- Lokasi dekat dengan pelanggan.
- Servis mesra dan cepat
- Boleh beli dalam kuantiti kecil.

3. **Saluran Jualan**

- Jualan di kedai fizikal.
- WhatsApp untuk tempahan
- Facebook komuniti setempat,
- Servis penghantaran kawasan berhampiran.

4. **Hubungan Pelanggan**

- Layanan mesra pelanggan tetap.
- Sistem hutang kecil untuk pelanggan dikenali.
- Promosi harga murah,
- Diskaun pembelian banyak kepada pelanggan.

5.**Sumber Pendapatan**

- Jualan barang runcit harian
- Jual minuman & makanan ringan
- Jual topup prepaid / bil utiliti

- Komisen servis penghantaran

6.**Sumber Utama**

- Premis kedai
- Stok barang runcit
- Peti sejuk & rak jualan
- Modal pusingan
- Pekerja / ahli keluarga bantu

7. **Aktiviti Utama**

- Membeli stok dari pembekal.
- Menyusun barang di kedai.
- Mengurus jualan & tunai.
- Promosi produk.

8. **Rakan Niaga**

- Pemborong barang runcit
- Pembekal minuman
- Syarikat topup

9. **Struktur Kos**

- Kos beli stok barang.
- Bil elektrik & air.
- Kos pengangkutan ambil barang runcit.