

LEMBARAN KERJA

MENJUAL MINI REMPEYEK

1. Segmen Pelanggan (Customer Segments)

- Penduduk kampung setempat
 - Pelanggan tetap (ejen dan pengedar)
-

2. Cadangan Nilai (Value Proposition)

- Harga berpatutan
 - Sedap dan rangup
 - Tahan lama
 - Pelbagai rasa
-

3. Saluran (Channels)

- Kedai fizikal di kampung
 - Promosi mulut ke mulut
 - WhatsApp
 - Ejen tetap
-

4. Hubungan Pelanggan (Customer Relationships)

- Hubungan rapat dan mesra pelanggan
- Pelanggan tetap
- Diskaun pada ejen /pengedar tetap

5. Aliran Pendapatan (Revenue Streams)

- Jualan semua perasa mini rempeyek
-

6. Sumber Utama (Key Resources)

- Alatan menggoreng
 - Bahan mentah
 - Premis kecil / rumah kedai
-

7. Aktiviti Utama (Key Activities)

- Membancuh adunan
 - Menggoreng mini rempeyek
 - Mengasingkan mengikut perasa
 - Melayan pelanggan dan memenuhi tempahan
-

8. Rakan Kongsi Utama (Key Partnerships)

- Pembekal bahan mentah
 - Ejen
-

9. Struktur Kos (Cost Structure)

- Pembayaran gaji pekerja
 - Bil air & elektrik
 - Pembelian bahan mentah
-