

Kanvas Model Perniagaan

Disediakan untuk:

RAKYATPRENURE 6.0

Disediakan oleh:

DAPUR 5A

Tarikh:

16/12/2025

Versi:

1

Rakan Kerjasama Utama

DD Burger bergantung kepada rakan strategik dalam pembekalan, lokasi jualan, pemasaran, pelesenan dan sokongan operasi bagi memastikan pertumbuhan yang mampan dan konsisten.

D'lima'A' bergantung kepada rakan strategik dalam pembekalan, pemprosesan, logistik, pengedaran, pensijilan dan kewangan bagi memastikan operasi yang mampan dan berskala.

Aktiviti Utama

DD Burger tertumpu kepada penyediaan burger berkualiti, operasi outlet yang cekap, pemasaran aktif serta sokongan berterusan kepada pemegang lesen.

D'lima'A' merangkumi pembangunan produk, pengeluaran sejuk beku, kawalan kualiti, pengedaran berkesan serta pembangunan pasaran secara berterusan.

Sumber Utama

DD Burger bergantung kepada sumber fizikal, bekalan standard, tenaga kerja, aset intelek dan modal pusingan bagi memastikan operasi yang cekap dan konsisten.

D'lima'A' bergantung kepada sumber fizikal, bahan mentah halal, tenaga kerja mahir, aset intelek, pensijilan serta modal pusingan bagi memastikan pengeluaran dan bekalan yang konsisten.

Tawaran Nilai

DD BURGER

1. Untuk Pelanggan Akhir (B2C)
 - Burger halal, selamat dan diyakini
2. Untuk Pemegang Lesen / Rakan Niaga (B2B)
 - Model perniagaan kos rendah & mudah dioperasikan
3. Nilai Teras Jenama DD Burger
 - Konsistensi rasa = kepercayaan pelanggan
4. Masalah Pelanggan yang Diselesaikan
 - Tidak konsisten rasa burger di pasaran
5. Manfaat Utama yang Dijanjikan
 - Pelanggan: sedap, cepat, berbaloi

D'lima'A'

1. Untuk Perniagaan Makanan & Minuman (B2B)
 - Produk sejuk beku halal, selamat dan mematuhi standard pengeluaran
2. Untuk Peruncit & Pengedar
 - Produk mudah dijual dengan permintaan pasaran yang tinggi
3. Untuk Pengguna Akhir (B2C)
 - Makanan sejuk beku halal & berkualiti
4. Untuk Institusi & Organisasi
 - Bekalan makanan standard, selamat & berskala
5. Nilai Teras Jenama D'lima'A' Standard kilang, rasa peniaga
 - Fokus kepada halal, kebersihan & keselamatan makanan

Perhubungan Pelanggan

DD Burger membina hubungan pelanggan melalui layanan mesra, konsistensi produk, harga mampu milik, promosi berulang dan sokongan berterusan kepada pemegang lesen.

D'lima'A' membina perhubungan pelanggan melalui bekalan konsisten, sokongan operasi, kepercayaan kualiti, komunikasi berterusan dan kerjasama jangka panjang.

Saluran

DD Burger menggunakan saluran fizikal, digital dan rangkaian pelesenan untuk menjual, mempromosi dan mengembangkan jenama secara berkesan.

D'lima'A' menggunakan saluran jualan terus, pengedaran, digital dan kontrak institusi bagi memastikan capaian pasaran yang luas dan bekalan konsisten.

Segmen Pelanggan

DD BURGER

1. Pengguna Akhir (B2C – Pelanggan Makan Terus)
2. Pelanggan Lokasi Jualan
3. Pelanggan Pesanan Pukul & Khas
4. Pelanggan Digital & Pesanan Atas Talian
5. Rakan Perniagaan & Usahawan (B2B / B2B2C)
6. Segmen Sensitif Harga & Nilai

D'lima'A'

1. Perniagaan Makanan & Minuman (B2B)
2. Rangkaian Perniagaan Berlesen
3. Peruncit & Saluran Jualan
4. Pengguna Akhir (B2C)
5. Institusi & Organisasi Sekolah & tadika
6. Platform Digital & Komuniti

Struktur Kos

Struktur kos DD Burger merangkumi kos bahan mentah, operasi harian, tenaga kerja, lokasi, pemasaran dan overhead bagi memastikan operasi yang mampan dan menguntungkan.

Struktur kos D'lima'A' terdiri daripada kos bahan mentah, pengeluaran, logistik, pematuhan, pemasaran dan overhead yang menyokong operasi berskala dan konsisten.

Aliran Hasil/Pendapatan

Aliran hasil DD Burger dijana melalui jualan burger, set kombo, add-on, pesanan pukal, platform digital serta yuran pelesenan.

Aliran hasil D'lima'A' dijana melalui jualan produk sejuk beku secara kontrak, pukal, pengedaran, runcit serta sokongan kepada rangkaian berlesen.

Disediakan untuk:

Disediakan oleh:

Tarikh:

Versi:

Kanvas Model Perniagaan

Rakan Kerjasama Utama

Siapa rakan kerjasama utama anda?
Siapa pembekal utama yang membekalkan sumber utama anda?
Siapa rakan kerjasama utama yang membantu/menjalankan aktiviti utama anda?

Motivasi untuk bekerjasama dengan rakan kerjasama utama ialah untuk mengoptimumkan sumber dan ekonomi, mengurangkan risiko dan ketidakpastian serta untuk perolehan sesuatu sumber dan aktiviti perniagaan.

Aktiviti Utama

Apakah aktiviti utama yang diperlukan oleh tawaran nilai, perhubungan pelanggan, saluran edaran bagi menghasilkan aliran pendapatan?

KATEGORI:
Pengeluaran, Operasi, Penyelesaian masalah, Edaran, Rangkaian

Sumber Utama

Apakah sumber utama yang diperlukan oleh tawaran nilai, saluran edaran, perhubungan pelanggan dan aliran pendapatan anda?

JENIS-JENIS SUMBER:
Fizikal, Intelektual (jenama patent, hakcipta, data), Manusia/Pekerja, Kewangan

Tawaran Nilai

Apakah tawaran nilai anda kepada pelanggan?
Apakah masalah pelanggan yang anda cuba selesaikan?
Apakah pakej produk/servis untuk setiap segmen pelanggan
Apakah keperluan pelanggan yang dipenuhi?

CIRI-CIRI:
Baharu, Prestasi, Ikut tempahan, Rekabentuk, Jenama/status, Harga, Pengurangan Kos, Pengurangan Risiko, Capaian, Senang/Mudah

Perhubungan Pelanggan

Apakah jenis hubungan pelanggan yang akan dibina dan dijaga bagi memastikan pelanggan gembira?
Jenis hubungan pelanggan yang bagaimana yang telah sedia ada?
Bagaimana hubungan pelanggan ini membantu model perniagaan?
Apakah kos yang terlibat dalam hubungan pelanggan?

Saluran

Apakah saluran yang pelanggan anda mahukan untuk sampai kepada mereka?
Bagaimana anda sampai kepada pelanggan anda?
Apakah saluran terbaik dan berkesan dari segi kos?
Adakah saluran yang digunakan mengambil kira rutin pelanggan?

Segmen Pelanggan

Untuk siapa tawaran nilai anda?
Siapa pelanggan yang paling penting?
Pelanggan umum/khusus/bersegmen/pelbagai dsb.

Struktur Kos

Apakah kos utama yang wujud dalam model perniagaan anda?
Apakah sumber utama yang paling mahal?
Apakah aktiviti utama yang paling mahal?

ADAKAH PERNIAGAAN ANDA: Didorong oleh Kos (struktur kos, harga rendah, automasi penuh, penyumberan luar),
Didorong oleh Nilai (penciptaan nilai, tawaran nilai yang tinggi/premium.

CIRI-CIRI KOS: Kos Tetap, Kos Berubah, Skala ekonomi, Skop ekonomi

Aliran Hasil/Pendapatan

Apakah nilai yang pelanggan sanggup bayar? Apakah yang dibayar oleh pelanggan sekarang? Bagaimana pelanggan membayar sekarang? Bagaimana cara bayaran yang pelanggan lebih suka? Berapakah sumbangan setiap aliran pendapatan kepada keseluruhan pendapatan?

JENIS-JENIS: Jualan aset/barangan, yuran penggunaan, yuran langganan, sewa, pajak, lesen, yuran broker, iklan

HARGA TETAP: Ikut senarai harga, Bergantung kepada ciri-ciri produk, Bergantung kepada segmen pelanggan, Bergantung kepada jumlah jualan

HARGA DINAMIK: Tawar-menawar, Nilai sebenar dan semasa pasaran