

HY Services merupakan perniagaan skala mikro di Johor, Negeri Sembilan yang memproses dan menjual pelbagai makanan tradisional seperti Muruku, Tart Nanas, produk retort (Rendang Maman Daging dan Ibu Sambal), serta Lai Chi Kang dalam bentuk segera dan botol.										
BLOK BMC	ANDAIAAN ASAL	REALITI SEMASA	BUKTI / UKURAN	JURANG (GAP)	RISIKO & ISU	KEKUATAN	TINDAKAN / LANGKAH SETERUSNYA			
1. Segmen Pelanggan	Pengguna yang menyukai makanan tradisional mudah sedi, tahan lama & mampu milik.	Isi rumah, pekerja sibuk, pelanggan musim perayaan, reseller & peminat minuman.	Permintaan meningkat musim perayaan & sambutan baik produk retort/ botol.	Segmentasi belum didokumenkan secara formal mengikut kategori produk.	Risiko ralat stok kerana pengeluaran tidak dirancang mengikut segmen.	Produk sesuai untuk pelbagai segmen & keperluan pengguna.	Menyusun segmentasi pelanggan mengikut produk & tujuan pembelian.			
2. Tawaran Nilai	Produk tradisional dalam bentuk moden akan tingkatkan penerimaan pasaran.	Produk mudah digunakan, tahan lama, selamat & kekal rasa tradisional.	Produk diterima baik di pameran, karnival & program agensi.	Nilai unik produk belum diterangkan secara konsisten dalam promosi.	Pelanggan baru kurang faham kelebihan produk retort/instant.	Gabungan resipi tradisional & teknologi pemprosesan moden.	Menyeragamkan penerangan nilai pada label, poster & media sosial.			
3. Saluran	Saluran kos rendah mencukupi untuk perniagaan mikro.	Media sosial, agen, jualan terus & program agensi (FAMA, MARDI, dll).	Pendedahan jenama meningkat melalui pameran & karnival.	Tiada perancangan saluran jualan jangka panjang yang bertulis.	Kebergantungan kepada jualan bermusim & program tertentu sahaja.	Disokong oleh saluran agensi kerajaan yang berautoriti.	Menyediakan pelan saluran jualan tahunan & kalendar program.			
4. Hubungan Pelanggan	Hubungan mesra akan meningkatkan kesetiaan pelanggan.	Hubungan pelanggan dijalankan secara terus dan tidak formal.	Pelanggan membuat pembelian berulang.	Tiada sistem rekod pelanggan dan maklum balas rasmi.	Maklumat pelanggan tetap berisiko untuk hilang/cicir.	Kepercayaan pelanggan terhadap kualiti produk yang tinggi.	Mewujudkan rekod pelanggan dan buku maklum balas rasmi.			
5. Aliran Pendapatan	Jualan runcit mencukupi untuk operasi harian.	Pendapatan daripada jualan runcit, borong, musim perayaan & tempahan khas.	Lonjakan jualan ketara semasa musim perayaan & program.	Tiada analisis pendapatan yang dibuat mengikut jenis produk.	Sukar mengenal pasti produk mana yang paling menguntungkan.	Mempunyai sumber pendapatan yang pelbagai.	Merekod dan mengasingkan jualan mengikut kategori produk.			
6. Sumber Utama	Kepakaran dan peralatan asas sedia ada mencukupi.	Bergantung kepada tenaga kerja kecil & kepakaran dalaman pemilik.	Pengeluaran produk berjalan secara konsisten setiap bulan.	Kebergantungan tinggi kepada tenaga kerja tertentu (risiko kemahiran).	Operasi terganggu jika tenaga kerja utama tidak tersedia.	Mempunyai pengalaman luas & resipi asli sendiri.	Menyediakan SOP bertulis dan memberikan latihan asas staf.			

[illegible]