

Business Model Canvas

Key Partnerships (Rakan Kejasama utama)	Key Activities (Aktiviti Utama)	Value Propositions (Tawaran Nilai)	Customer Relationships (Hubungan Pelanggan)	Customer Segments (Segmen Pelanggan)
- Pembekal bahan mentah - Pembekal gas dan ais - Warung KakLa Nasi Kerabu - GrabFood - Vendor - SyafLaksa	- Kawalan kualiti - Penyediaan bahan jualan - Melayan pelanggan - Pembungkusan jualan	- Harga mampu milik - Pesanan panas-panas dan cepat tersedia - Banyak pilihan kuih-muih dan banyak pilihan makanan berat seperti nasi lemak, bahun sup, bakso, soto, rojak pasembor, lontong dan nasi impit kuah kacang. - Tidak ada caj tambahan untuk pembungkusan makanan	- Mesra pelanggan - Fleksibel (boleh mintak separuh, lebih bahan atau menambah bahan) - Menyiapkan mengikut keutamaan pelanggan (terutama yang bekerja) - Ambil kira maklum balas pelanggan - Kad diskaun untuk pelanggan tetap	- Semua golongan manusia (Lelaki, perempuan, kanak-kanak, remaja, dewasa dan warga emas) - Pekerja tempatan - Pelancong - Persatuan-persatuan
	Key Resources (Sumber Utama)		Channels (Saluran)	
	- Kemahiran Memasak/buat kuih - Bahan Mentah - Tenaga kerja - Modal - Peralatan lengkap memasak dan menyedia		- Jualan langsung dari warung - Whatsapp - Facebook - Tiktok live - Penyampaian mulut ke mulut	*Fokus : orang yang nak makan pagi cepat dengan harga lebih mampu milik dan kenyang.
Cost Structure (Kos Struktur)			Revenue Streams (Aliran Pendapatan)	
- Kos bahan mentah - Kos utiliti - Kos sewa - Kos bahan api	- Kos tenaga kerja - Kos pengangkutan - Kos pembungkusan		- Jualan produk - Tempahan - Caj COD - Katering - Hantar kepada rakan kongsi	