

Kanvas Model Perniagaan		Disediakan untuk:	Disediakan oleh:	Tarikh:	Versi:
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? rakan kersama Saya biasa Nye weding2 planned Dan pihak catering atau owner hall untuk majlis kahwin	Aktiviti Utama Apakah aktiviti utama yang diperlukan oleh tawaran nilai, perhubungan pelanggan, saluran edaran bagi menghasilkan aliran pendapatan? selalu membuat promosi seperti oder 100 pax free 20 pax atau cari kawan2 rapat yg nak buat majlis kita sponsor Dari situ kita akan mendapat custermer baru majlis kahwin ni tetamu Nye berlainan setiap masa	Tawaran Nilai Apakah tawaran nilai anda kepada pelanggan? - biasa akan buat tawaran serve sehingga habis laksa Apakah masalah pelanggan yang anda cuba selesaikan? -berapa jumlah pax yg sesuai untuk oder untUK majlis Apakah pakej produk/servis untuk setiap segmen pelanggan Apakah keperluan pelanggan yang dipenuhi? -serve tertamu sebaik mungkin supaya majlis berjalan dgn lancar Dan di samping itu menjaga nama baik tuan runah	Perhubungan Pelanggan Apakah jenis hubungan pelanggan yang akan dibina dan dijaga bagi memastikan pelanggan gembira? -cara berkomunikasi serta hidangan yg disediakan Jenis hubungan pelanggan yang bagaimana yang telah sedia ada? -regular custermer Bagaimana hubungan pelanggan ini membantu model perniagaan? -dari mulut ke mulut Dan rekemen Apakah kos yang terlibat dalam hubungan pelanggan? -biasa akan bg extra pax	Segmen Pelanggan Untuk siapa tawaran nilai anda? Siapa pelanggan yang paling penting? Pelanggan umum/khusus/bersegmen/pelbagai dsb. -biasa pelanggan tetap serta vendor2	
	Sumber Utama Apakah sumber utama yang diperlukan oleh tawaran nilai, saluran edaran, perhubungan pelanggan dan aliran pendapatan anda? - lebih kan promosi Dan product JENIS-JENIS SUMBER: Fizikal, Intelektual (jenama patent, hakcipta, data), Manusia/Pekerja, Kewangan perlukan lebih kewangan Dan perkerja untuk mempebesarkan lagi tempahan				Saluran Apakah saluran yang pelanggan anda mahukan untuk sampai kepada mereka? -biasa melalui wassup status Dan fb Bagaimana anda sampai kepada pelanggan anda? - memuat naik video serta gambar setiap majlis untuk memberi kepercayaan kepada pelanggan
Struktur Kos		Aliran Hasil/Pendapatan			

Apakah kos utama yang wujud dalam model perniagaan anda?bahan mentah Apakah sumber utama yang paling mahal?ikan sebab setiap hari harga pasaran tidak menentu Apakah aktiviti utama yang paling mahal? setup majlis ADAKAH PERNIAGAAN ANDA: Didorong oleh Kos (struktur kos, harga rendah, automasi penuh, penyumberan luar), Didorong oleh Nilai (penciptaan nilai, tawaran nilai yang tinggi/premium. 1.tidak sebab kami lebih banyak menggunakan bahan basah sahaja CIRI-CIRI KOS: Kos Tetap, Kos Berubah, Skala ekonomi, Skop ekonomi 1.ikam 2.laksa	Apakah nilai yang pelanggan sanggup bayar? -kena dgn trade mark harga marhaen rasa kayangan Apakah yang dibayar oleh pelanggan sekarang? -servis Dan hidangan Bagaimana pelanggan membayar sekarang? -cash Dan tranfer (qr) Bagaimana cara bayaran yang pelanggan lebih suka? -qr Berapakah sumbangan setiap aliran pendapatan kepada keseluruhan pendapatan setiap 10%-15% hasil jualan 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	JENIS-JENIS:
---	--	--------------