

BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

8.RAKAN KERJASAMA UTAMA	7.RAKAN KERJASAMA UTAMA	2.TAWARAN NILAI	4.HUBUNGAN PELANGGAN	1. SEGMEN PELANGGAN
1.pembekal produk rambut 2.pembekal alatan 3.kontrator dan penyelenggaraan premis	1.memberi perkhidmatan salon 2.promosi dan pemasaran 3.pengurusan pelanggan	1.harga berpatutan mesra pelanggan 2.staff pengalaman 3.produk digunakan selamat dan halal 4. servis cepat ,kemas dan mesra pelanggan 5.hasil yang menarik	1.layanan mesra dan profesional 2.persekitaran salon yang selesa 3.diskuan pelanggan setia 4.mendapat maklum balas pelanggan	1.wanita 2.kanak-kanak 3warga mas 4.pelangan tetap 5.pelangan di sekitar preperniagaan iaga
	6.SUMBER UTAMA		3.SALURAN	
	1.tenaga kerja pengalaman terlatih 2.peralatan yang canggih dan kuiti ti 3.premis peniagaan selesa dan strategik 4.lot paking yang mudah		1. walk -in 2.whatsapp 3facebook atau instagram 4.tiktok	
	9.STRUKTUR KOS		5.ALIRAN PENDAPATAN	

1.sewa premis perniagaan 2.bil air dan bil elektrik 3.kos pembelian produk rambut dan alatan 4.gaji dan upah perkerja	1.perkhidmatan gunting rambut 2.cuci dan rawatan ramb perkhidmatan 3.perkhidmatan inai,color henna dan styling 4.perkhidmatan luruskan rambut 5.perkhidmatan kerinting dan lembut kan rambut
---	--