

BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) HZM SANTAN SEGAR-HAZLEZAM RP6.0

8. RAKAN KERJASAMA UTAMA	7. AKTIVITI UTAMA	2. TAWARAN NILAI	4. HUBUNGAN PELANGGAN	1. SEGMENT PELANGGAN
-PEMBEKAL DRPD ORANG KAMPUNG -PEMBEKAL SEKITAR -PEMBEKAL -PELANGGAN -AGEN	-BELIAN KELAPA DARI SEKITAR -PROSES KUPAS KELAPA -PROSES SANTAN -PEMBUNGKUSAN SANTAN -PENGHANTARAN SANTAN	-HARGA MURAH -BERSIH DAN KUALITI -PENGHANTARAN PERCUMA - CEPAT DAN TEPATI MASA -LAYANI PELBAGAI KEHENDAK PELANGGAN	-RANGKAIAN PELANGGAN -SOSIAL MEDIA -PENIAGA MAKANAN -PROMOSI JUALAN -INFO ONLINE	-PERSEORANGAN -PENIAGA MAKANAN -USAHAWAN KATERING -MAJLIS KENDURI
	6. SUMBER UTAMA		3. SALURAN	
	-MODAL SIMPANAN -KELUARGA -PINJAMAN		-WHATSAPP -KENALAN PELANGGAN -MAJLIS KENDURI -KATERING -KANTIN	
9. STRUKTUR KOS			5. ALIRAN PENDAPATAN	
-KOS KELAPA -GAJI -UTILITI, AIR & LETRIK -BAHAN MENTAH -KOS OPERASI			-JUALAN SANTAN TERUS KPD PELANGGAN -JUALAN KELAPA BIJI -JUALAN KELAPA PARUT -JUALAN SISA BAHAN PROSES KELAPA (SABUT/HAMPAS)	