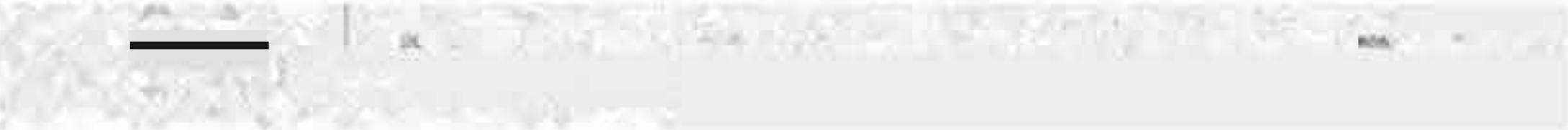


The Business Model Canvas Designed for; HASNI TAILOR

Key Partners	Key Activities	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 
	Key Resources 		Channels 	
- JAKEL, KAMDAR , NAGOYA SEBAGAI PEMBEKAL PEMBEKAL MEATERIAL DAN FABRIK - SINGER DAN BROTHER SEBAGAI PEMBEKAL MESIN JAHIT DAN PERALATAN. - PLATFORM MEDIA SOSIAL	- SEDIAKAN PATERN BARU MENGIKUT TREND SEMASA - MENJAHIT PAKAIAN COSTUME-MADE PELANGGAN - KEWANGAN - MEMBUAT POLA - AKTIVITI PEMASARAN MEDIA SOSIAL	- HARGA YANG BERPATUTAN. - KUALITI YANG TERJAMIN - REKAAN YANG UNIK DAN MENGIKUT KEHENDAK PELANGGAN - JAMINAN WANG DIKEMBALIKAN JIKA TIDAK MENEPATI KEHENDAK PELANGGAN	- LAYANAN MESRA DAN PERSONAL - SIMPAN UKURAN PELANGGAN TETAP - DISKAUN PELANGGAN SETIA - FOLLOWED UP TEMPAHAN	- B2C : WANITA BEKERJAYA, SURIRUMAH , PELAJAR, KANAKKANAK - WANITA 'PLUS-SIZE' - B2B : BUTIK PAKAIAN , TUKANG JAHIT
	- MESIN DAN PERALATAN - TENAGA PEKERJA YANG MAHIR DAN PROFESIONAL - BAHAN MATERIAL DAN FABRIK		- MULUT KE MULUT - MEDIA SOSIAL - ECOMMERCE	



Cost Structure

- KOS BAHAN MENTAH
- KOS LESEN
- SEWA PREMIS
- GAJI PEKERJA
- PEMASARAN

Revenue Streams

\$

- UTAMA : TEMPAHAN PAKAIAN
- TEMPAHAN PUKAL
- JUALAN POLA PAKAIAN
- KELAS JAHITAN DALAM TALIAN
- BAJU READY-MADE KANAK-KANAK