

Blok BMC		Aspek	Kelebihan	Kelemahan	Strategi	Tindakan
1. Customer Segments	Fokus individu sibuk Pelajar	Tambah pelanggan majlis Peniaga kecil	Ada pelanggan yang beli	Pasaran luar yang belum kuat	Persuasi RTE marketing	nama mkn di kenali sekitar Klang
2. Value Propositions	Produk senang tahan lama	servis retrofit jadi tarikan utama	Pelanggan pilih kerana tahan lama.	Ada pelanggan belum pernah beli lebih lama retrofit	SOP utk konsisten dan lengkap	Buat video konten pemasaran proses retrofit
3. Channels	Jualan WhatsApp	Guna WhatsApp, Bazar, Facebook, Tiktok	Pelanggan dari media sosial	Konten belum konsisten	Algorithm social media akan	Ada logo dan poster sendiri
4. Customer Relationship	servis mega repeat order	Ramai pelanggan tetap	Order berulang untuk pes dan pulut	Tidak database pelanggan	Tidak sempat follow up pelanggan	komunikasi mesej marketing ilmu retrofit
5. Revenue Streams	Pendapatan dari produk	Tambah pendapatan melalui servis retrofit	Ada tarikan servis berkesan dan main bertambah	Pendapatan belum stabil	mengikut musim tertentu	3 sumber income input hasil jualan pes - servis retrofit
6. Key Resources	Dapur dan mesin retrofit	Tambah mesin retrofit aset utama	Bekal servis luas	Kapasiti mesin terhad/limit sekejap	operasi stop jika mesin rosak mesin lambat sekejap	multi skill mkn dan mesin sendiri design sendiri
7. Key Activities	masak dan jual	Tambah marketing dan design	branding, tarikan MOD tarik pelanggan	Order tinggi dan mesin rosak/putus	servis, urus sendiri	multi skill mkn dan mesin sendiri design sendiri
8. Key Partnerships	Pembekal bahan mentah	Tambah pembekal Pouch dan mesin retrofit	Bekal stabil Pouch sentiasa ada stok	Tidak eigen jualan tetap	kenalkan harga bahan mentah	Network supplier sedia ada.
9. Cost Structure	Kos bahan dan elektrik	Tambah kos marketing dan mesin	operasi servis terkawal dan meningkat	Tidak record kewangan detail - perantaraan harga servis retrofit	mulut marketing terjual via tarul elektrik meningkat	Modal kecil dan kos dan untung bulanan