

BUSINESS MODEL CANVAS – RUMAH RETORT NORA FIDA

Blok BMC	Andaian Asal	Realiti Semasa	Bukti Keberkesanan	Jurang Timbul	Risiko & Isu Semasa	Kekuatan Sedia Ada	Tindakan Seterusnya
1. Customer Segments	Fokus individu sibuk & pelajar	Tambah pelanggan majlis &	Ada pelanggan repeat	Pasaran luar Klang belum kuat	Persaingan RTE meningkat	Nama mula dikenali sekitar	Lantik ejen & reseller luar
2. Value Propositions	Produk sedap, mudah, tahan lama	Servis retort jadi tarikan utama	Pelanggan pilih kerana tahan	Pelanggan belum faham	Risiko kualiti jika SOP tak	Ada mesin retort & SOP	Buat konten edukasi retort
3. Channels	Jualan WhatsApp sahaja	Dah guna TikTok, FB, Shopee	Pelanggan datang dari media	Konten belum konsisten	Algoritma sosial berubah	Ada logo & poster sendiri	Buat jadual posting tetap
4. Customer	Servis mesra → repeat order	Ramai pelanggan tetap	Order berulang untuk pes & pulut	Tiada database pelanggan	Pelanggan lupa jika tiada follow-	Komunikasi mesra	Wujudkan senarai pelanggan VIP
5. Revenue Streams	Pendapatan dari produk makanan	Servis retort jadi income	Ada tempahan servis berkala	Pendapatan tak konsisten	Musim tertentu sahaja tinggi	3 sumber income serentak	Buat pakej langganan RTE
6. Key Resources	Dapur & mesin retort cukup	Mesin retort aset utama	Boleh terima servis luar	Kapasiti mesin terhad	Mesin rosak hentikan operasi	Mahir guna mesin	Rancang dana maintenance /
7. Key Activities	Masak & jual	Tambah marketing & design	Branding tarik pelanggan	Pengurusan masa bila order	Burnout urus semua sendiri	Multi-skill masak & design	Latih pembantu part-time
8. Key Partnerships	Supplier bahan mentah	Tambah supplier pouch & courier	Bekalan stabil	Tiada ejen jualan tetap	Harga bahan mentah naik	Network supplier sedia ada	Cari ejen luar kawasan
9. Cost Structure	Kos bahan & elektrik	Tambah kos marketing &	Operasi masih terkawal	Tiada rekod kewangan detail	Margin boleh terjejas	Modal kecil tapi stabil	Buat rekod kos & untung bulanan