

BLOK BMC	SOALAN PANDUAN	ANDAIAN ASAL	REALITI SEMASA	BUKTI / UKURAN	JURANG (GAP)	RISIKO & ISU	KEKUATAN	TINDAKAN / LANGKAH SETERUSNYA
Segmen Pelanggan	Adakah segmen pelanggan berkembang atau berkurang? Adakah keperluan mereka berubah? Adakah pelanggan masih	penduduk setempat ,jiran ,pelajar keluarga	paling aktif wanita berusia 18-55 tahun,,pembelian utk majlis kenduri	Jualan berulang dr pelanggan yg sama tempahan meningkat pd musim kenduri /raya	belum ada pelanggan dr luar kws	Bergantung pd pelanggan sekitar jualan turun bila tiada majlis/ kenduri	pelanggan setia Produk sesuai utk semua umur dan kaum	Sasarkan ejen kecil kantin /kedai runcit
Tawaran Nilai	mendapat nilai seperti yang dijangka? Nilai mana yang diterima atau tidak?	rasa sedap rangup harga murah	Pelanggan puji rangup,tak berminyak	pelanggan ulang belian Hampir tiada aduan	pembungkusan masih ringkas Belum ada variasi perisa premium	Mudah ditiru harga bahan mentah naik	Resepi keluarga kualiti konsisten buatan tangan	naik taraf packaging (Label,tarikh luput) tambah perisa
Saluran	Saluranmana yang berkesan atau tidak? Bagaimana kos, capaian dan kadar penukaran?	online & whatsapp	jualan paling kuat melalui WhatsApp &kenalan	80% custemer repeat Respon cepat dr status WhatsApp	tiada sistem tempahan automatik	bergantung pada hp peribadi Sukar handle bile tempahan banyak	Hubungan rapat dng pelanggan kos pemasaran rendah	Guna katalog wasp bisnes tiktok dan fb
Hubungan Pelanggan	Tahap kesetiaan pelanggan? Kadar aduan dan ke pua sa n pe lan gg an?	Layanan mesra	pelanggan suka urusan yg cepat	Pelanggan simpan no dan ulang oder hebahan mulut ke mulut	Tiada rekod pelanggan	Pelanggan lupa bile lama tak berhubung	Servis peribadi & mesra mudah bincang harga	Simpan senarai pelanggan buat promo khas
A liran Pendapa ta n	Bagaimana pendapatan sebenar berbanding ramalan?	pendapatan dr jualan unit	jualan borong& tempahan	Margin lebih tinggi bila kuantiti besar	jualan bulanan tak konsisten	bergantung pd musim	Kos pengeluaran terkawal	Wujudkan pakej borong
Sumber Utama	Campuran pendapatan berulang vssekali? Apakah sumber kritikal yang digunakan	Tenaga sendiri	Masa dsn masa terhad guna dapor rumah	had pengeluaran harian	tak boleh terima tempahan besar	keletihan Kuantit terjejas	Kos rendah kawalan kualiti penuh	Tambah peralatan libatkan keluarga
Aktiviti Utama	berbanding jangkaan? Kos, kebolehcapaian,	Produksi jual Hantar	prodak ambik masa paling lama	masa mengoreng dan mengulung	Kurang tenaga kerja	lambat siap bile oder banyak	proses terkawal Rasa konsisten	susun jadual pengeluaran
Rakan Kongsi Utama	Apakah rakan kongsi memberikan nilai berbanding dengan rakan kongsi utama? Apakah sumber kritikal yang digunakan	pembuat serunding Pembekal bahan kering	Harga barang tak tetap	bil pembelian berubah rubah	Tiada pembekal harga tetap	Margin terjejas	Mudah tukar pembekal	cari pembekal yg secara borong
Struktur Kos	Bagaimana struktur kos sebenar berbanding membazir atau rancangan? Kos tetap vs berubah, mela mb atka n? margin keuntungan?	Kos rendah untung stabil	Kos minyak dan bahan mentah naik	Perbandingan kos bulanan	Margin semakin kecil	Harga jual sukar dinaikkan	Kos operasi masih rendah Tiada sewa kedai	Kawal pembaziran semak harga juak ikut saiz bungkusan