

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?	Segmen pelanggan utama ialah isi rumah,peniaga kecil dan pengunjung pasar tani.Pemintaan dijangka stabil dan cenderung meningkat,dengan keperluan kepada kuih yang mudah disimpan,cepat dimasak dan harga berpatutan.	Segmen pelanggan didominasi oleh pembeli pasar tani dan isi rumah sekitar .Pemintaan kuih goreng panas tinggi pada hari jualan,manakala kuih sejuk beku dibeli secara terhad dan bergantung kepada promosi serta kuasa beli pelanggan.	Jumlah jualan harian -kuih goreng panas habis dijual lebih cepat berbanding kuih sejuk beku -70% -80% jualan daripada kuih goreng panas,20%-30% kuih sejuk beku	Pemintaan kuih sejuk beku belum mencapai potensi sebenar berbanding kuih goreng panas walaupun segmen pelanggan sama	Pemintaan yang tidak konsisten,kuasa beli pelanggan terjejas oleh kenaikan kos sara hidup serta jualan terhad kepada hari dan Lokasi pasar tani	- Mempunyai pelanggan tetap pasar tani -kuih goreng panas mudah menarik pembeli secara spontan -kepercayaan pelanggan terhadap produk buatan tempatan.	-fokus mengekalkan pelanggan tetap melalui kualiti dan konsisten rasa -tingkatkan pendedahan kuih sejuk beku melalui promosi digerai (tester,pakej,combo)
Tawaran Nilai	Adakah pelanggan masih mendapat nilai seperti yang dijangka? Nilai mana yang diterima atau tidak?	Pelanggan menghargai rasa,kualiti dan kemudahan penyediaan kuih sejuk beku serta kesegaran kuih goreng panas pada harga berpatutan.	Pelanggan jelas menerima nilai kesegaran dan rasa kuih goreng panas namun nilai kemudahan kuih sejuk beku masih kurang difahami dan kurang menjadi pilihan utama	Jualan kuih goreng panas lebih tinggi berbanding kuih sejuk beku Pelanggan lebih kerap beli produk siap makan. Stok kuih sejuk beku sering berbaki setiap jualan.	Terdapat jurang antara nilai kemudahan yang ditawarkan oleh kuih sejuk bekudengan persepsi pelanggan yang masih mengutamakan produk panas.	Kuih sejuk beku dianggap kurang segar Pelanggan takut gagal goreng sendiri dirumah Persaingan produk sejuk beku lain dipasaran	Rasa produk yang telah diterima pelanggan Harga mampu milik Produk buatan tempatan dan halal Pilihan produk panas dan sejuk beku dalam satu gerai	Beri tester atau demo goreng semasa jualan Tingkatkan pembungkusan dan label maklumat produk Gunakan pakej kombo (panas+sejuk) Tunjukkan pada pelanggan tentang cara goreng dan kelebihan kuih sejuk beku
Saluran	Saluran mana yang berkesan atau tidak? Bagaimana kos, capaian dan kadar penukaran?	Produk sampai kepada pelanggan melalui jualan langsung dipasar tani dan pelanggan mudah membuat pembelian berulang	Pasar tani merupakan saluran utama dan paling berkesan namun capaian pelanggan terhad kepada hari dan lokasi jualan sahaja	Jualan hanya berlaku pada hari pasar tani Pelanggan jarang membuat pembelian diluar hari berniaga Jualan bergantung kepada kehadiran fizikal pelanggan	Terdapat jurang antara potensi capaian pelanggan yang luas dengan saluran jualan yang masih terhad kepada pasar tani sahaja	Jualan terhenti jika pasar tani dibatalkan Pendapatan tidak konsisten Persaingan tinggi dalam Lokasi yang sama	Interaksi terus dengan pelanggan Mudah tarik pembeli melalui produk goreng panas Kepercayaan pelanggan lebih tinggi bila beli secara bersemuka Kos pemasaran rendah	Tambah saluran tempahan melalui whatsapp,tiktok dan facebook Paparkan nombor telefon dan qr whatsapp digerai Gunakan pasar tani sebagai platform promosi bukan hanya jualan
Hubungan Pelanggan	Tahap kesetiaan pelanggan? Kadar aduan dan kepuasan pelanggan?	Hubungan baik dan mesra dengan pelanggan akan mewujudkan pelanggan setia dan pembelian berulang	Hubungan mesra wujud dipasar tani namun interaksi terhad kepada semasa jualan dan kurang kesinambungan selepas jual beli	Pelanggan mengenali penjual dan kerap berulang Tiada system simpan maklumat pelanggan Tiada komunikasi susulan selepas jualan Pembelian bergantung kepada kehadiran fizikal pelanggan	Jurang wujud antara hubungan jangka panjang yang diharapkan dengan hubungan yang masih bersifat sementara dan bersemuka sahaja	Sukar bina kesetiaan pelanggan jangka Panjang Pelanggan mudah beralih kepada peniaga lain Tiada data pelanggan untuk pemasaran semula	Layanan mesra dan kepercayaan pelanggan Interaksi terus memudahkan terima maklum balas Produk mudah Tarik perbualan (tester,bau kuih goreng)	Kumpul nombor pelanggan Buat kad pelanggan / system pembelian berulang Kongsi info promosi dan Produk baru Wujudkan hubungan selepas jualan

Aliran Pendapatan	Bagaimana pendapatan sebenar berbanding ramalan? Campuran pendapatan berulang vs sekali?	Perniagaan menjana pendapatan melalui jualan langsung kuih goreng panas dan sejuk beku kepada pelanggan pasar tani	Aliran pendapatan utama datang daripada jualan kuih goreng panas manakala kuih sejuk beku memberi pendapatan tambahan yang tidak konsisten	70%-80% hasil jualan kuih goreng panas 20%-30% hasil daripada kuih sejuk beku Pendapatan hanya masuk pada hari berniaga Tiada aliran pendapatan tetap harian	Terdapat jurang antara potensi pendapatan kuih sejuk beku sebagai produk jangka Panjang dengan sumbangan sebenar yang masih rendah	Pendapatan tidak stabil Bergantung kepada cuaca dan kehadiran pelanggan Margin terjejas akibat kenaikan kos bahan mentah Tiada pendapatan pasif atau jualan luar pasar tani	Tunai segera daripada jualan panas Kepelbagaian produk kurangkan risiko kejatuhan jualan Kuih sejuk beku boleh dijual secara pukal dan pre order	Wujudkan pre order mingguan kuih sejuk beku Tawar jualan borong kepada peniaga kecil Perkenal pakej kombo Rekod dan pantau margin setiap produk
Sumber Utama	Apakah sumber kritikal yang digunakan berbanding jangkaan ? Kos, kebolehcapaian, keupayaan?	Bahan mentah, peralatan dan tenaga kerja mencukupi untuk pengeluaran berterusan	Sumber terhad dari segi peralatan dan tenaga kerja, terutama untuk meningkatkan pengeluaran kuih sejuk beku	Pengeluaran bergantung kepada tenaga kerja manual, kapasiti pengeluaran terhad dan peralatan asas digunakan.	Jurang antara keperluan pengeluaran berskala besar dengan sumber sedia ada.	Sukar meningkatkan kapasiti Keletihan tenaga kerja Kualiti tidak konsisten jika beban meningkat	Resepi sendiri dan kemahiran membuat kuih Bahan mentah mudah diperolehi Kos sumber masih terkawal	Naik taraf peralatan secara berperingkat Susun jadual pengeluaran lebih sistematik Pertimbangkan pembantu sambilan.P
Aktiviti Utama	Aktiviti mana yang benar-benar pemacu utama? Aktiviti mana yang membazir atau melambatkan?	Pengeluaran jualan dan pemasaran berjalan lancar	Fokus utama kepada pengeluaran dan jualan di pasar tan, pemasaran masih minimum	Masa banyak dihabiskan untuk produksi Jualan aktif hanya pada hari pasar tani	Aktiviti pemasaran belum seimbang dengan aktiviti pengeluaran	Produk kurang dikenali diluar pasar tani Pertumbuhan perlahan	Proses pengeluaran telah dikuasai Produk boleh dihasilkan secara konsisten	Jadualkan masa khas untuk pemasaran online Standardkan proses kerja Fokus promosi kuih sejuk beku
Rakan Kongsi Utama	Adakah rakan kongsi memberikan nilai? Kos-faedah dan risiko daripada kerjasama?	Pembekal bahan mentah dan penganjur pasar tani menyokong operasi	Bergantung kepada beberapa pembekal tetap dan satu saluran pasar tani	Pembelian bahan mentah dari pembekal sama Jualan tertumpu satu lokasi	Rakan niaga masih terhad dan belum dipelbagaikan	Risiko bekalan terganggu Tiada alternatif saluran jualan	Hubungan baik dengan pembekal sedia ada Bekalan stabil dan dipercayai	Cari prmbekal alternatif Jalin Kerjasama dengan peniaga kecil / ejen Pertimbangkan jualan borong
Struktur Kos	Bagaimana struktur kos sebenar berbanding rancangan? Kos tetap vs berubah, margin keuntungan?	Kos operasi terkawal dan margin menguntungkan	Kos bahan mentah dan utiliti semakin meningkat	Harga bahan mentah tidak stabil Kos pengeluaran meningkat	Margin keuntungan semakin mengecil	Kekuatan terjejas Sukar kekalkan harga jualan	Operasi berskala kecil, kos overhead rendah Kawalan kos masih fleksibel	Kira kos sebenar setiap produk Kawal pembaziran bahan Semak harga jualan secara berkala