

Business Model Canvas (BMC): Perkhidmatan Jahitan

Customer Segments

- Wanita dan lelaki yang ingin memiliki pakaian custom-made
- Mereka yang mencari perkhidmatan jahitan yang cepat dan berkualiti
- Orang yang ingin membuat pakaian untuk majlis khas (perkahwinan, majlis hari jadi, dll.)

Value Proposition

- Perkhidmatan jahitan yang cepat dan berkualiti
- Pakaian custom-made yang sesuai dengan citarasa pelanggan
- Harga yang kompetitif dan sesuai dengan kualiti perkhidmatan

Channels

- Media sosial (Facebook, Instagram, WhatsApp)
- Iklan online (Google Ads, Facebook Ads)
- Rujukan dari pelanggan yang puas hati
- Pameran dan acara fesyen

Customer Relationships

- Perkhidmatan pelanggan yang baik dan mesra
- Komunikasi yang efektif dan tepat masa
- Memberikan nasihat dan cadangan yang berguna untuk pelanggan

Revenue Streams

- Bayaran perkhidmatan jahitan
- Jualan bahan-bahan jahitan
- Perkhidmatan tambahan (alterasi, pembaikan pakaian, dll.)

Key Resources

- Mesin jahit dan peralatan jahitan
- Bahan-bahan jahitan yang berkualiti
- Tenaga kerja yang terlatih dan berpengalaman

Key Activities

- Menjahit pakaian custom-made
- Menguruskan pesanan dan penghantaran
- Mengemaskini media sosial dan promosi

Key Partners

- Pembekal bahan-bahan jahitan
- Fotografer dan stylist untuk sesi fotografi
- Influencer dan blogger fesyen

Cost Structure

- Kos bahan-bahan jahitan
- Kos tenaga kerja
- Kos promosi dan iklan
- Kos operasi (sewa, utiliti, dll.)