

BLOK BMC	SOALAN PANDUAN	ANDAIAAN ASAL	REALITI SEMASA	BUKTI UKURAN	JURANG(GAP)	RISIKO&ISU	KEKUATAN	TINDAKAN/LANGKAH SETERUSNYA
SEGMENT PELANGGAN	Adakah segmen pelanggan berkembang atau berkurang? Adakah keperluan mereka berubah	Segmen utama ialah ejen,customer,agensi kerajaan,kantin kilang,dewan makan,majlis kenduri kahwin,	Ramai pelanggan datang walk in dan cod	90% datang ke kedai dan penghantaran (cod)	Segmen berubah customer lebih mudah berurusan dengan ejen sebab dekat dengan kawasan mereka tinggal	Jika platform online berubah system lambat dikemas kini dan mengganggu proses penghantaran	Lokasi kedai strategi berhampiran jalan besar dan ada signboard kedai tepi jalan.berhampiran sekolah dan penduduk	Promosi online seperti ads dan media social Promosi secara offline di gerai,karnival,pasar tani
TAWARAN NILAI	Adakah pelanggan masih mendapat nilai seperti yang dijangka? Nilai mana yang diterima atau tidak	Perkongsi dari customer lebih mudah beli produk siap dan balik terus goreng. Jika ada tetamu mudah untuk menyediakan makanan seperti kuih dari produk ayrafrozen	Pelanggan menghargai dan berkongsi produk ayrafrozen kepada kawan mereka	Pelanggan berkongsi feedback kepada ayrafrozen sangat berpuashati inti dan kulit padat dan sedap	Portion kuih seperti yang diiklan inti padat dan rasa rempah dan menepati cita rasa pelanggan	Jika inti dan rempah dikurangkan. risiko pelanggan tidak membeli sangat tinggi dan lari	Resepi yang digunakan seperti rempah dan bahan menepati citarasa pelanggan	Jika pelanggan membeli dengan kuantiti banyak,ayrafrozen membeli gift kuih sebagai tanda terima kasih
SALURAN	Saluran mana yang berkesan atau tidak?bagaiman kos capaian dan kadar pertukaran ?	Jualan terus dari kedai mencukupi	Penghantaran cod disediakan	Data jualan 90% terus kedai ,10% melalui online	Saluran online digunakan mengekalkan jenama ayrafrozen masih relevan	Isu kenaikan harga minyak diesel boleh memberi kesan kepada pengusaha	Ayrafrozen mudah dicari dan berada didalam media social dan web	Ayrafrozen menggunakan platform ads sebagai senjata utama untuk mempromosi kuih-kuih keluaran dan produk ayrafrozen

HUBUNGAN PELANGAN	Tahap kesetiaan pelanggan ? kadar aduan dan kepuasan pelanggan?	Pelanggan datang semula kerana kuih-muih yang ditawarkan menepati citarasa mereka dan murah	Pelanggan setia ada seperti ejen dan regular customer	Nisbah pelanggan kembali 90% Beli	Hubungan pelanggan sangat di jaga da nada potongan harga atau gift	Pelanggan berkongsi harga dan rasa	Regular pelanggan sentiasa ada	Menawarkan diskaun kepada pelanggan jika membeli lebih
ALIRAN PENDAPATAN	Bagaimana pendapatan sebenar berbanding ramalan?campuran pendapatan berulang vs sekali?	Jualan harian dijangka rm300-rm500	Pendapatan harian sekitar rm150-rm300 dan tidak menentu	Pendapatan bulanan purata rm7000 vs sasaran rm8000	Pendapatan Tidak capai sasaran dan faktor kewangan masyarakat tidak menentu	Kenaikan harga minyak diesel boleh menjejaskan harga bahan mentah	Jualan masih mendapat sambutan setiap hari	Sentiasa memainkan peranan semak dan imbang dan menetapkan sasaran pendapatan baharu berdasarkan data pembeli
SUMBER UTAMA	Apakah sumber kritikal yang digunakan berbanding jangkaan?kos, Kebolehcapaian keupayaan	Bahan mentah mudah diperolehi dari pembekal pasar borong	Kenaikan harga barang tidak menentu dan boleh menjejaskan keuntungan	Resit kenaikan harga barang tidak menentu dari segi pelbagai faktor	Andaian kos barang dan perancangan pembelian harga barang tidak tepat	Kejutan harga barang boleh menjejaskan pembelian bahan mentah kerana harga minyak diesel mengikut mingguan	Senantiasa menjalinkan hubungan baik dengan pembekal untuk mengelak putus barang dan bahan mentah	Sentiasa merancang dan mencari pembekal sekiranya putus stok
AKTIVITI UTAMA	Aktiviti mana-mana yang benar pemacu utama ?aktiviti mana yang membazir atau melambatkan?	Proses pembekuan	Aktiviti utama proses penyediaan produk	Jumlah pesanan meningkat bila ada cuti perayaan dan cuti sekolah atau cuti pelepasan am	Tambahan kerja meningkat dari ejen-ejen	Kekurangan tenaga kerja boleh menjejaskan kelajuan pengeluaran produk	Pengurusan gerai fleksibel dan cepat melayan pelanggan sangat cepat	Memberi tunjuk ajar kepada pekerja menggunakan platform online untuk meningkat hasil jualan

RAKAN KONGSI UTAMA	Adakan rakan kongsi memberikan nilai?kos faedah dan risiko daripada kerjasama	Pembekal seperti akan memaklum sekiranya ada perubahan harga	Pembekal tetap tetapi bergantung kepada barang dan harga	Hubungan baik dengan pembekal dan kadang-kadang boleh menyebabkan berlaku proses pembelian yang agak mahal sekiranya berlaku kenaikan harga barang	Risiko sentiasa ada kerana bergantung kepada satu pembekal sahaja	Ketiadaan stok atau alternatif pembekal boleh Menjejaskan pengeluaran	Hubungan baik dengan pembekal kampung dan komuniti sentiasa dijaga Untuk mengelak putusnya stok	Rangkaian pembekal ada dan tidak bergantung kepada pembekal satu sahaja untuk mengelak terjejas proses pengeluaran output
STRUKTUR KOS	Bagaimana struktur kos sebenar berbanding rancangan?kos tetap vs berubah margin keuntungan	kos bahan mentah sekitar 40% dari pendapatan dan sewa tapak rm500 sebulan dan tidak mengira penggunaan elektrik dan air	Kos meningkat 50% kerana inflasi bahan mentah dan putus bekalan bahan mentah menyebabkan margin menjadi kecil	Rekod kos keuntungan bersih sekitar 30%	Margin rendah dari jangkaan asal disebabkan faktor-faktor kenaikan harga barang mentah ekoran perubahan harga minyak diesel setiap minggu	Inflasi dan kenaikan kos bahan mentah	Masih mampu bertahan dengan peningkatan kos	Semakan harga jualan untuk menilai dan mengkaji kos dan keuntungan sentiasa dilakukan