

BLOK BMC	SOALAN PANDUAN	ANDAIAAN 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?	lorenta dan kangkarak (membuat pelatikan)	Tempahan pukal dan pada pihak Sekolah	Tempahan traling dan kera sekolah secara pukal	Pelangan di traling dpt smak sekolah, kulat retak, dpt dan kangkarak	Cabaran mengesalkan kepercayaan dpt pihak sekolah.	Kuati produk yang sangat memuaskan.	Akif mengilangkan kistmat tempahan pukal dalam media sosial.
Tawaran Nilai	Adakah pelanggan masih mendapat nilai seperti yang dijanjikan? Nilai mana yang diterima atau tidak?	Pelanggan malu jaitan gang perkualiti dan harga y berpatutan.	Pelanggan memberi maklum balas yang baik tentang kistmat kepada kebajikan mereka.	Pelanggan mampu mendunai traling kistmat kepada kebajikan mereka.	Baju telah dirisik melalui traling jaitan tanpa menguap jaitan.	Jika tidak jaga kualiti akan - kehilangan pelanggan.	Berpengalaman selama 20 tahun dalam bidang jaitan.	Terus menjaga Prestasi jaitan yang berkualiti.
Saluran	Saluran mana yang berkesan atau tidak? Bagaimana kos, capaian dan kadar penukaran?	menjalat pakejan wanita dan kangkarak	Pelanggan menga pakejan kistmat after pakejan.	50% pelanggan datang untuk after bgi untuk tempahan baju.	After pakejan bagi mengikut kebajikan pelanggan	After pakejan memulakan proses yang lanjut.	Pelanggan - Selesaikan bapua kati.	(kalkan kistmat after di media sosial).
Hubungan Pelanggan	Tahap kesetiaan pelanggan? Kadar aduan dan kepuasan pelanggan?	Pelanggan datang semula kerana berpuas hati.	Majalah pelanggan adalah pelanggan tetap.	Nisbah pelanggan kembali adalah 90%.	Hubungan dgn pelanggan telah kukuh dgn kualiti yang bagus.	Pelanggan kembali dengan puas dgn terdapat pelanggan yg datang	Pelanggan - Penuhi pelanggan tetap.	Diserut untuk pelanggan.
Alliran Pendapatan	Bagaimana pendapatan sebenar berbanding ramalan? Campuran pendapatan berulang vs sekali?	hasil upah jaitan hafan RM100 hingga RM150	Pelanggan hafan RM80 hingga RM100	Pelanggan hafan purata RM2500 vs. sasaran asal RM3000 hingga RM1500	Pelanggan tidak dapat sasaran asal	Tempahan jaitan bergantung kepada musim. qti. musim, qti. pelanggan.	Pelanggan tempahan pakejan luaran. Pelanggan pulang ke rumah untuk membuat after.	Tempahan sasaran pendapatan bawah mengikut realiti semasa.
Sumber Utama	Apakah sumber kritikal yang digunakan berbanding jangkaan? Kos, kebolehpasaran, kepupusan?	Bahan mentah mudah diperolehi oleh mana-mana jaitan.	Harga bahan mentah sa harga naik.	Ketiak pembelian traling has lenaikan harga barang.	Pelanggan kos stasi klat tetap.	upah jaitan tetap mematuhi dengan kos bahan mentah.	Hubungan baik dengan pembeli (Fz Impian)	Tunt Survey di dalam kistmat.
Aktiviti Utama	Aktiviti mana yang benar-benar pemacu utama? Aktiviti mana yang membaur atau melambatkan?	mengatur, mengaktifkan, mengaktifkan, melayani pelanggan, menyediakan kistmat kepada pelanggan.	Pelanggan hafan yang sedang aktifkan dan pada beberapa pihak.	Tempat pukal dan pada beberapa pihak.	Tempat pukal dan pada beberapa pihak.	kelebihan tenaga kerja yang kelayakan proses.	Kuati produk yang sangat memuaskan.	Latih pembantu untuk lebih cekap dan jaitan.
Rakan Kongsi Utama	Adakah rakan kongsi memberikan nilai? Kos-faedah dan risiko daripada kerjasama?	Pembekal bahan jaitan, pembekal kain	Pembekal tetap	Hubungan baik dgn pembekal, risiko sara bawahan jaitan pada stok.	Risiko tinggi pembelian.	Ada pembelian alternatif, kelayakan jaitan tidak berkualiti.	Hubungan baik dengan kelayakan dalam kelayakan.	Beri kelayakan dalam kelayakan.
Struktur Kos	Bagaimana struktur kos sebenar berbanding ramalan? Kos tetap vs berubah, margin keuntungan?	kos bahan mentah 30% dpt pendapatan	Kos marketing, keuntungan 10% kistmat.	Keuntungan bahan 30%.	Keuntungan bahan 30%.	Ingat dan bantakan harga bawahan jaitan.	Masih mampu bantakan bawahan kos marketing.	Ingat dan bantakan bawahan kos marketing.