

BLOK BMC	SOALAN PANDUAN	ANDAIAN 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?	Penduduk kampung dan taman perumahan bedekatan dan rakan-rakan.	Berkembang ke suri rumah dan peniaga kedai makan yang mahu stok segera.	80% jualan datang dari daripada pesanan berulang.	Jangkauan terhadap kepada 10-15 km sahaja	Pelanggan beralih ke pasaraya atau peniaga frozen lain jika stok tiada.	Produk sudah dikenali dan dipercayai oleh komuniti setempat.	Melantik 2 ejen di Kawasan perumahan berbeza untuk meluaskan capaian.
TAWARAN NILAI	Adakah pelanggan masih mendapat nilai seperti yang dijangka? Nilai mana yang diterima atau tidak?	Kuih sedap, inti penuh dan mudah disediakan.	Pelanggan sangat suka inti penuh dan resepi asli, tapi mahu lebih banyak pilihan kuih.	Feedback whatsapp: 9/10 memuji rasa dan kualiti kuih	Variasi produk masih sedikit (hanya 3 jenis kuih)	Resepi mungkin ditiru oleh pesaing yang jual lebih murah.	Kualiti rasa yang konsisten menjadi identity jenama.	Perkenalkan 2 jenis kuih baru.
SALURAN	Saluran mana yang berkesan atau tidak? Bagaimana kos, capaian dan kadar penukaran?	Whatsapp & Facebook	Whatsapp sangat berkesan tapi facebook susah dapat engagement	90% jualan masuk melalui whatsapp	Kurang pendedahan diplatform lain (tiktok/marketplace)	Akaun media sosial peribadi boleh disekat/cepat hilang	Kos pemasaran Adalah percuma buat masa ini.	Mula menggunakan marketplace & group facebook untuk mendapatkan jualan
HUBUNGAN PELANGGAN	Tahap kesetiaan pelanggan? Kadar aduan dan kepuasan pelanggan?	Mesra pelanggan	Pelanggan sangat setia tapi mengharapkan ganjaran untuk pembelian kerap	Kadar Pengurangan Beli (RPR) 30% Setiap bulan.	Tiada system pengumpulan data yang sistematik	Pesaing menawarkan pembelian pukal yang menarik	Hubungan yg sangat mesra dengan pelanggan tetap	Wujudkan Kad Loyalti : Beli 10 paket, percuma 1 atau free COD
ALIRAN PENDAPATAN	Bagaimana pendapatan sebenar berbanding ramalan? Campuran pendapatan berulang vs sekali?	Jualan tunai/COD	Pendapatan stabil tapi margin mengecil kerana kenaikan harga bahan mentah	Keuntungan bersih purata RM500 – RM700 sebulan	Ada sedikit pendapatan dari ejen.	Harga barang dapur tak stabil	70% pendapatan daripada jualan berulang	Tetapkan harga borong untuk ejen untuk meningkatkan jualan pukal

SUMBER UTAMA	Apakah sumber kritikal yang digunakan berbanding jangkaan? Kos, kebolehcapaian, keupayaan?	Dapur rumah, sebuah freezer domestik	Kekangan ruang simpanan (freezer penuh)	Kapasiti pengeluaran terhadap 300 biji sehari	Kekurangan peralatan komersial	Kerosakan freezer boleh jadi kerugian teruk/besar stok	Kemahiran tangan (cepat dan mahir)	Memohon pinjaman/modal sendiri dulu untuk membeli peralatan penting
AKTIVITI UTAMA	Aktiviti mana yang benar-benar pemacu utama? Aktiviti mana yang membazir atau melambatkan?	Buat inti, uli doh, bungkus dan hantar	Proses membungkus secara manual dan ambil masa lama	4 jam digunakan untuk proses membungkus	Proses pembungkusan yang tidak cekap	Keletihan fizikal jika permintaan naik mendadak	Pembuatan produk sangat efisien dan terkawal kualitinya	Melabur dalam membeli sealer untuk mempercepatkan pembungkusan
RAKAN KONGSI UTAMA	Adakah rakan kongsi memberikan nilai? Kos-faedah dan risiko daripada kerjasama?	Pembekal bahan mentah dikedai runcit berdekatan	Pembekal tidak memberikan harga borong kerana beli dlm kuantiti yang kecil	Harga bahan mentah dibeli dgn harga runcit	Tiada hubungan terus dgn pembekal atau kilang	Bekalan bahan mentah terputus dikedai runcit (stok habis)	Lokasi pembekal dekat, mudah dan cepat diambil.	Mencari dan bincang dengan pembekal untuk belian pukal
STRUKTUR KOS	Bagaimana struktur kos sebenar berbanding Kos tetap vs berubah,	Kos utility dan bahan mentah yang rendah	Kos bahan mentah meningkat 6 bulan lepas	Margin keuntungan kasar menurun	Tiada peruntukan kos untuk pemasaran berbayar	Kos penghantaran (minyak semakin meningkat untuk jarak jauh)	Kos operasi rendah kerana beroperasi dari rumah tanpa sewa kedai	Semak semula harga jualan atau kecilkan size kos operasi tanpa jejas kualiti