

KANVAS MODEL PERNIAGAAN

SEGMENT PELANGGAN :

- Pelanggan yang tetap
- Kenalan rapat
- Penduduk sekeliling

TAWARAN NILAI :

- Harga dan upah yang berpatutan
- Servis penyelenggaraan dan pembaikan kenderaan yang cekap dan pantas
- Jualan alat ganti yang tulen dan setara

SALURAN :

- Bengkel fizikal iaitu lokasi yang strategik
- Media sosial seperti whatsapp untuk tempahan dan komunikasi

PERHUBUNGAN PELANGGAN :

- Memberi diskaun untuk pelanggan tetap
- Memberi servis pelanggan yang mesra dan profesional

ALIRAN HASIL/PENDAPATAN :

- Pendapatan dari caj perkhidmatan seperti servis tukar minyak dan baiki kenderaan
- Jualan alat ganti dan minyak hitam
- Pakej servis berkala

SUMBER UTAMA :

- Pekerja yang berpengalaman dan terlatih
- Peralatan dan mesin yang moden
- Lokasi bengkel yang strategik

AKTIVITI UTAMA :

- Pembaikan dan penyelenggaraan kenderaan
- Pengurusan stok alat ganti dan bahan mentah seperti minyak enjin dan minyak gear
- Pengurusan kewangan dan pelanggan

RAKAN KERJASAMA UTAMA :

- Pembekal alat ganti tulen dan setara
- Kenalan yang membuka bisnes yang sama
- Platform tempahan dalam talian

STRUKTUR KOS :

- Gaji pekerja dan komisen
- Kos pembelian alat ganti