ZIMIE COLLECTION

Key Partners
1. Pembekal bahan mentah
MY JAAFAR
NBY TRADING
2. Agensi Kerajaan
KRAFTANGAN MALAYSIA
3. USAHAWAN MIKRO LAIN
4. Lain-lain pembatik
5. Pemborong
6. Tukang jahit

Key Activities
1. Update media sosial
2. Aktiviti promosi di Kraftangan Malaysia
3. Penghasilan material batik
4. Penentuan rekaan
5. Tempahan jahitan

Key Resources
1. Pekerja
2. Bengkel
3. Modal tunai
4. Peralatan

Value Propositions
1. Rekaan baru dan unik
2. Material berkualiti
3. Teknik pembuatan yang halus dan berkualiti
4. Kuantiti terhad setiap rekaan
5. Tepati masa tempahan
6. Mengikut trends semasa

Customer Relationships
1. KOMUNIKASI MEDIA SOSIAL
2. Mengekalkan pelanggan sediada
* Kekalkan pelanggan sediada
- Hantar rekaan terbaru melalui whatsapp

Channels
1. INTERNET FB dsbnya
2. Agen
3. *Showroom Kraftangan Malaysia*
4. Program Promosi Kraftangan Malaysia
5. Whatsapp

Customer Segments
1. Pasaran khusus (pemborong, agen)
2. Kakitangan kerajaan dan swasta
(gred 32 dan eksekutif, 30 - 50 tahun)
3. Usahawan batik lain

Cost Structure
1. Sewaan
2. Utiliti
3. Bahan Mentah
4. Jahitan
5. Promosi (Props, pengangkutan,penginapan, pembungkusan)
6. Cenderahati
7. Label baju
8. Kos penghantaran
9. Upah
10. Internet data

Revenue Streams
1. Peruncitan
2. Pelanggan korporat - tempahan uniform,kain pasang
3. Konsimen
4. Tempahan dari pembatik lain

Overview | Bajet - kelas | NotaAndaian | Cash Flow | BMC Baru

Ready | Accessibility: Investigate