



PANDUAN BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) TAHUN 2016

1. RINGKASAN EKSEKUTIF

Ringkasan mengenai idea/rancangan perniagaan secara keseluruhan. Ringkasan adalah tidak melebihi satu muka surat dan diikuti oleh **9 blok utama**.

i. Customer Segment / Segmen Pelanggan

Segmen Pelanggan adalah kumpulan pelanggan yang menggunakan atau memerlukan keperluan yang sama dalam penggunaan produk atau perkhidmatan. Untuk mendapatkan segmen pelanggan, usahawan perlu mengkaji beberapa faktor iaitu:

- Demografi
- Psikografi
- Masalah spesifik pasaran sasaran.

Segmen yang bagus adalah segmen yang berkembang dengan kemampuan untuk membayar produk dan perkhidmatan anda.

ii. Value Proposition / Tawaran Nilai

Sesuatu perkhidmatan atau ciri pada produk yang akan menarik minat pelanggan.

- Nama pakej produk dan perkhidmatan
- Penerangan ciri utama produk dan perkhidmatan

- Manfaat yang diberikan produk dan perkhidmatan kepada pelanggan
- Keunikan atau perbezaan manfaat kepada pelanggan.

iii. Channel / Saluran

Menggambarkan bagaimana cadangan nilai (produk / perkhidmatan) disampaikan dan dihantar ke segmen pelanggan dari sudut pengeluaran atau penyediaan sehingga ke tahap penggunaan melalui saluran komunikasi, saluran pengedaran (*distribution channel*), dan saluran jualan (*sales channel*)

- Kenal pasti dan nyatakan saluran fizikal atau digital bagi menyampai produk atau perkhidmatan anda kepada pelanggan.
- Kenal pasti dan nyatakan saluran yang anda gunakan untuk berkomunikasi dengan pelanggan sebagai sebahagian daripada perhubungan pelanggan anda.

iv. Customer Relationship / Perhubungan Pelanggan

Aktiviti yang anda lakukan untuk berhubung dengan prospek pelanggan untuk menjadikan mereka pelanggan setia. Aktiviti ini boleh dibahagikan kepada 5 fasa perhubungan pelanggan – Tarik, dapat, khidmat, kekal dan kembangkan.

- aktiviti utama yang anda lakukan untuk tarik, dapat, khidmat, kekal dan kembangkan pelanggan. Aktiviti-aktiviti ini menunjukkan bagaimana anda berhubung dengan pelanggan menggunakan saluran utama yang dinyatakan dalam blok Channel/Saluran.

v. Revenue Stream / Aliran Pendapatan

Sumber pendapatan daripada jualan produk dan perkhidmatan kepada segmen pelanggan.

- Kira-kira ringkas bagaimana anda mendapat pendapatan keseluruhan. Sekiranya anda mempunyai lebih dari satu produk dan segmen pelanggan, lakukan pengiraan berasingan dan jumlahkan
- **Harga per unit X unit terjual setahun = Jumlah PendapatanA**

vi. Key Resources / Sumber Utama

Sumber dan aset utama yang anda perlukan untuk melakukan semua aktiviti bagi menjalankan operasi perniagaan anda. Sumber boleh jadi nyata atau tidak nyata. Meliputi sumber fizikal, intelektual (paten, hak cipta, data), sumber manusia (pengalaman, pengetahuan, kemahiran) dan wang (modal).

- Senarai sumber utama berdasarkan keperluan untuk melakukan semua aktiviti utama dalam semua komponen business model.
- Sumber kewangan termasuk modal dan kos operasi tahunan bisnes.
- Lain-lain sumber baru sekiranya syarikat memerlukannya untuk mengembangkan bisnes.

vii. Key Activities / Aktiviti Utama

Semua tindakan utama yang anda perlu lakukan untuk menghasilkan semua perkara yang dinyatakan dalam 8 blok BMC yang lain. Meliputi:

- Pengeluaran
- Pemasaran dan jualan
- perhubungan pelanggan
- Perakaunan
- sumber manusia & IT.

Senaraikan aktiviti-aktiviti kritikal yang anda perlu lakukan sahaja. Aktiviti mungkin sama dalam lebih dari satu blok BMC.

viii. Key Partners / Rakan Utama

Meliputi rangkaian pembekal dan rakan-rakan atau pemegang saham yang melibatkan sumber dan aktiviti luar dalam melaksanakan aktiviti utama business model bagi membantu mengurangkan kos atau risiko dalam sesuatu perniagaan.

- Kenal pasti aktiviti-aktiviti yang anda tidak dapat lakukan sekarang menggunakan sumber utama yang ada atau terlalu tidak efisien untuk dilakukan.
- Pilih dan senaraikan pihak ketiga yang merupakan rakan niaga anda sekarang.

ix. Cost Structure / Struktur Kos

Semua kos yang terlibat dalam operasi bisnes anda. Kebanyakan kos akan datang daripada perkara-perkara yang dikenalpasti dalam blok Key Resources / Sumber Utama, Key Activities / Aktiviti Utama dan Key Partners / Rakan Utama.

- Kira kos tahunan bagi perkara-perkara yang dikenal pasti di atas. Mungkin meliputi kedua-dua kos modal dan kos operasi.

Sekiranya anda berhasrat untuk mengembangkan bisnes, jangan lupa untuk memasukkan kos terlibat dalam proses pengembangan bisnes.