

SENARAI SEMAK

Kanvas Model Perniagaan (BMC) 2.0

Berhenti membina produk yang tiada orang mahu beli. Bina enjin jualan yang kalis gagal dengan Strategi **BMC 2.0**. Jangan teka masa depan anda. Gunakan senarai semak ini untuk melihat tahap kesediaan sebenar perniagaan anda sekarang!



Pelan Tindakan & Senarai Semak BMC 2.0

Adakah Idea Anda Sebuah Perniagaan, atau Sekadar Hobi yang Membakar Duit?

Tahukah anda, punca utama 90% startup gagal bukan kerana produk mereka rosak, tetapi kerana mereka membina produk yang tidak diperlukan oleh pasaran. Mereka terlalu fokus pada pembangunan produk dan terlupa tentang pembangunan pelanggan. BMC 2.0 bukan sekadar kanvas di atas kertas. Ia adalah pelan tempur yang memaksa anda menjawab soalan paling pedih: "Siapa yang benar-benar akan membayar untuk ini?"

Gunakan dokumen ini untuk melakukan "Audit Kesihatan" idea perniagaan anda melalui 9 segmen kritikal:

- Validasi Masalah: Adakah 'Tawaran Nilai' anda benar-benar ubat kepada kesakitan pelanggan?
- Audit Segmen: Kenali perbezaan antara 'pengguna' dan 'pembayar' sebelum anda memulakan pemasaran.
- Ujian Kesediaan: Adakah saluran pengedaran anda cukup efisien untuk menjana keuntungan, atau adakah kos jualan anda bakal membunuh perniagaan?

Jangan teka masa depan anda. Gunakan senarai semak ini untuk melihat tahap kesediaan sebenar perniagaan anda sekarang!



SENARAI SEMAK

Nama Idea/ Perniagaan : _____

Jenis : Produk Perkhidmatan

- Adakah anda memahami lokasi geografi pelanggan anda?
- Adakah anda tahu profil demografi segmen utama anda?
- Adakah anda mengenal pasti sekurang-kurangnya satu segmen pelanggan yang spesifik?
- Adakah anda mengenal pasti "Tugas-yang-perlu-dilakukan" (Job-to-be-Done) khusus untuk pelanggan ini?
- Adakah segmen ini cukup besar untuk mengekalkan perniagaan?
- Bolehkah anda mencapai segmen ini dengan mudah menggunakan sumber sedia ada?
- Adakah anda mengenal pasti ciri-ciri psikografik segmen anda?
Adakah anda memahami tingkah laku pembelian pelanggan anda?
- Adakah anda mengenal pasti titik kesakitan (pain points) utama pelanggan?
- Adakah anda telah mengesahkan segmen ini melalui penyelidikan pasaran awal?

Peratus kesediaan : / 10

Pelan Tindakan & Senarai Semak BMC 2.0

"Sudah Selesai Semak? Sekarang, Mari Bina Enjin Jualan Anda."

Anda sudah memuat turun senarai semak. Anda mungkin sedar ada banyak 'lubang' dalam model perniagaan anda yang perlu ditutup. Mengetahui apa yang kurang adalah langkah pertama, tetapi tahu bagaimana untuk menyelesaikannya adalah kunci keuntungan. Sertai Masterclass Strategi BMC 2.0, sebuah kursus intensif yang direka khas untuk menukarkan idea mentah menjadi perniagaan yang mampan dan boleh diskalakan (scalable).

Apa Yang Anda Akan Perolehi Dalam Kursus Ini?

1. Strategi 'Get-Keep-Grow' yang Terbukti: Jangan sekadar cari pelanggan baru. Pelajari teknik mengekalkan mereka dan meningkatkan nilai setiap pelanggan melalui pengiraan Customer Lifetime Value (LTV) yang tepat.
2. Inovasi Tawaran Nilai (MVP): Kami bimbing anda membina Minimum Viable Product yang memfokuskan pada jualan awal (early adopters), bukan sekadar ciri-ciri teknikal yang mahal.
3. Ekonomi Unit & Struktur Kos: Belajar cara menguruskan 'Burn Rate' dan memastikan Kos Perolehan Pelanggan (CAC) anda sentiasa lebih rendah daripada pendapatan yang masuk.
4. Akses Eksklusif & Mentor: Berhenti belajar secara solo. Dapatkan akses ke forum komuniti, perpustakaan kajian kes startup yang berjaya (dan gagal), serta sesi soal jawab langsung bersama pengajar berpengalaman 15 tahun.
5. Pensijilan & Templat Interaktif: Lengkapkan modul anda dengan latihan dunia sebenar dan terima sijil yang mengiktiraf penguasaan anda dalam strategi perniagaan moden.



**KANVAS MODEL
PERNIAGAAN
(BMC) 2.0**

Value Customer Relationships

MYNEXT

Kanvas Model Perniagaan (BMC) 2.0

Bina Strategi Bisnes Berprofil Tinggi Yang Menjana Jualan

Kursus ini direka untuk pelajar keluar dengan pelan tindakan yang stabil, kompas strategi yang dinamik, dan kesediaan mental untuk menghadapi realiti pasaran yang sebenar.

- Membentangkan keseluruhan strategi bisnes anda dalam sehelai kertas.
- Mengetahui pasti siapa yang sanggup membayar untuk produk anda dan mengapa.
- Membina model perniagaan yang boleh diskalakan (scalable) dan bukan sekadar hobi.
- Mengurangkan risiko kerugian modal dengan teknik validasi yang terbukti.

🕒 100min 📁 9 Modul

[DAFTAR KURSUS SEKARANG](#)