

Produk Kreatif dan
Kewirausahaan - XI TKRO 1

Business Model Canvas (BMC)

Cara mudah dan asyik
memetakan bisnis



Tim :

Anggota :

1.
2.
3.
4.
5.



Nama Usaha dan Latar Belakang



Key Partnership

Partner Bisnis

Key Activities

Aktivitas bisnis dan strateginya

Value Proposition

Nilai promosi atau nilai harga yang bersaing yang kita tawarkan

Customer Relationship

cara terbaik menjalin hubungan baik dengan customer

Customer Segments

Target konsumen atau Siapa yang akan membeli dan membayar produk

Key Resources

daftar sumber daya dan menjadi aset penting agar bisnis berjalan lancar

Channels

cara menjangkau konsumen/saluran yang menghubungkan kita pada customer

Cost Structure

struktur biaya dari seluruh biaya yang digunakan dalam pengelolaan bisnis

Revenue Streams

aliran pendapatan atau aliran dana yang dimiliki perusahaan untuk dikelola guna mendapatkan penghasilan yang lebih besar

Key Partnership

Key Activities

Value Proposition

Customer Relationship

Customer Segments

Key Resources

Channels

Cost Structure

Revenue Streams

Key Partnership

Key Activities

**Value
Proposition**

**Customer
Relationship**

**Customer
Segments**

Key Resources

Channels

Cost Structure

Revenue Streams