**BMC ANAKSEKOLAH.ID**

Value Proposition

* Pengajaran yang Menyenangkan
* Harga Yang Bersaing
* Materi Pembelajaran Yang Menarik (SD,SMP,SMA
* Pembelajaran berbasis konsep
* latihan soal

Key Activities

* Promosi
* Pembelajaran
* Training
* Materi Yang Selalu Diperbaharui
* Pembelajaran Yang Menarik

Key Partners

* Guru
* Mentoring
* Tempat Kursus

Custumer Relationships

* Lomba – Lomba Internal maupun Eksternal

- Laporan Bulanan

Key Resources

* Materi Developer
* Koordinator Guru
* Guru Paruh Waktu
* Digital Marketing
* IT

Customer Segments

* Orang Tua Kelas

Menginginkan Anaknya bias dalam pembelajaran

* Siswa SD, SMP, SMA
* Siswa OSN

Channel

* Aplikasi anaksekolah.id
* Website
* Youtube
* Promosi Via Poster, Flayer di media social
* Guru-guru sekolah

Cost Structure

* Biaya sewa tempat
* Biaya sdm & administrasi
* Biaya promosi
* Biaya cetak materi
* Biyaya wifi
* Biyaya dll.

Revenue Stream

* Iuran Kursus maupun Les Private
* Sponsor
* Kas
* Penjualan paket belajar
* Penjualan paket materi