

# Business Model Canvas FitSpice



## KEY PARTNERS

- Supplier kemasan produk
- Supplier daging ayam
- Supplier bumbu rempah
- Partner logistik untuk distribusi produk
- Platform e-commerce



## KEY ACTIVITIES

- Membuat resep atau racikan rendah kalori dan awet tanpa pengawet
- Pembelian bahan baku
- Produksi abon rendah kalori
- Distribusi dan pemasaran produk
- Pengembangan Produk
- Pelayanan Pelanggan



## KEY RESOURCES

- Bahan baku berkualitas dan aman
- Tim produksi dan distribusi yang terampil dalam mengolah
- Fasilitas produksi
- Sosial media dan e-commerce untuk promosi dan pemasaran



## VALUE PROPOSITIONS

- FitSpice memiliki rasa yang lezat dan menyehatkan
- FitSpice menjadi solusi makan praktis yang sehat.
- Memiliki Harga yang terjangkau
- Awet dan tahan selama 5 bulan
- Membantu untuk mengatur asupan kalori
- Tanpa pengawet, Rendah kalori, Rendah Gula, dan Rendah Sodium



## CUSTOMER RELATIONSHIP

- Mengajak customer untuk memberikan testimoni atau ulasan di platform e-commerce dan media sosial maupun secara langsung
- Memberikan saran makanan lain yang cocok disantap bersama dengan FitSpice
- Menggunakan platform Instagram dan Whatsapp untuk berinteraksi dengan pelanggan



## CHANNELS

- Penjualan secara online melalui e-commerce dan media sosial serta penjualan secara langsung
- Memanfaatkan testimoni dan ulasan untuk meningkatkan kepercayaan



## CUSTOMER SEGMENTS

- Orang yang berfokus pada penurunan berat badan atau pemeliharaan berat badan ideal
- Orang yang aktif berolahraga atau mengikuti pola makan tinggi protein tapi rendah kalori untuk mendukung gaya hidup aktif dan kebugaran mereka
- Orang dengan kesibukan tinggi yang mengikuti pola makan tinggi protein tapi rendah kalori.
- Orang biasa yang ingin mencoba makanan sehat yang tetap enak dan simpel.



## COST STRUCTURE

- Biaya bahan baku
- Biaya produksi
- Biaya operasional
- Biaya pengemasan



## REVENUE STREAM

- Penjualan produk secara langsung.
- Penjualan produk melalui platform media sosial dan e-commerce.