# The Business Model Canvas: Kembang.in

Branding Produk & Marketplace

Pengembangan Platform marketplace

Penjualan dan pelayanan konsumen

Edukasi untuk penjual dan mitra sebagai

### **Key Partners**

**6** 

- Penjual bunga skala kecil maupun besar
- Petani Bunga skala kecil maupun besar
- Supermarket bunga besar

#### **Key Activities**

timbal balik



## **Value Propositions**

Menyediakna Marketplace untuk memfasilitasi

customer juga beserta denga pengirimannya

penjualan untuk petani, pembelian untuk

• Memberi Informasi (knowledge base) untuk

setiap jenis bunga yang tersedia









- Memberi pelatuhan untuk perawatan bunga, • Bantuan untuk konsumen melalui artikel pemupukan, promosi / marketing dan lain dukungan di website
  - Diskon & Promo pada marketplace

**Customer Relationships** 

- Email newsletter untuk informasi promo atau produk baru
- Dukungan penuh untuk keluhan pelanggan melalui Customer Service

# **Customer Segments**

- Pembeli bunga khususnya wiraswastawan domestik & manca negara secara ofline maupun online
- Pengembang (Perumahan, Taman, Perusahaan, Pemerintah dll.

# **Key Resources**



- Infrastruktur Server
- Website Kembang.in
- Karyawan
- Programmer Website
- Pakar / ahli di bidang pertanian bunga

### Channels



- Website Official Market Place
- Iklan online melalui mitra ataupun google
- Testimoni Pengguna
- Sales Person untuk penjaringan customer baru dan transaksi B2B

# **Cost Structure**

- Bagi hasil dengan mitra
- Perawatan infrastruktur server
- Perawatan website kembang.in

#### Revenue Streams



- Pembeli bunga melalui website
- Pengiklan di bagian halaman web tertentu

Panji Iman Baskoro - 171111023 (082334059230)

Victoria Luna Terang Lotussa - 171111047

Marcelianus Herdian - 171111114