



# SMART BUSINESS MAP 7.0 WORKBOOK

**NAMA:**

**NAMA BISNIS ANDA:**

**APA INDUSTRI BISNIS YANG ANDA MASUKI?**

**APA KATEGORI BISNIS YANG ANDA MASUKI?**

# MODUL 1: PLAYING FIELD



**SBM  
WORKBOOK**

## 1 Apa masalah dari calon konsumen yang mau Anda selesaikan?

Banyak orang yang mau

dan/tetapi


■ **VALIDASI**

## 2 Siapa calon konsumen Anda?

Geography:

Demography:

Psychography:

Behavior:

■ **VALIDASI**

# MODUL 1: PLAYING FIELD

## 3 List solusi yang sudah ada di pasar saat ini


### ■ VALIDASI

Apa produk atau Jasa yang Anda tawarkan sebagai solusi?

(New / Disrupting /Same Existing Solution)


### ■ VALIDASI

# MODUL 1: PLAYING FIELD

## 4 Berapa besar pasar dari bisnis Anda?

Extrapolasi : Total calon konsumen x jumlah uang yang dibayarkan per tahun

### VALIDASI

## 5 Apa saja faktor-faktor luar yang mempengaruhi bisnis Anda dan apa yang bisa Anda lakukan>

	Dampak Positif	Dampak Negatif	Mitigasi
Kondisi Makro Ekonomi			
Pemerintah			
LSM			
Kompetitor			
Supplier			
Perubahan Perilaku Konsumen			
Teknologi			

### VALIDASI

## MODUL 2: MARKET LANDSCAPE

### 6 Siapa saja kompetitor Anda?

Nama Kompetitor			
Produk/Jasa			
Harga			
Target Market			
Kekuatan			
Kelemahan			

**Apa kekuatan dari produk/jasa Anda dibandingkan dengan kompetitor Anda?**  
(Fungsi produk/harga/service/quality/daerah/exclusive/proses/bahan)


## MODUL 2: MARKET LANDSCAPE

**6** Apa yang Anda janjikan pada pelanggan Anda?


Apa tagline dari bisnis Anda?

--

Berapa harga jual produk/jasa Anda?

Produk / Jasa				
HPP				
Harga Jual				

## MODUL 2: MARKET LANDSCAPE

**7** Apa rencana Anda untuk membangun awareness?  
advertising/campaign

Apa rencana Anda untuk membuat para pelanggan mencoba?  
promosi

## MODUL 2: MARKET LANDSCAPE

### 7 Apa saja jalur distribusi untuk produk/jasa Anda? offline

Distributor	
Toko	
Modern Market	

### online

Website	
Social Media	
Market Place	



## MODUL 2: MARKET LANDSCAPE



**SBM  
WORKBOOK**

**8**

Bagaimana cara Anda menyimpan database customer Anda?

Dan apa saja data informasi customer yang Anda simpan ?


Apa saja program customer management Anda?


## MODUL 3: OPERATIONAL PROFITABILITY



**SBM  
WORKBOOK**

**9**

**Apa rencana Anda untuk meningkatkan penghasilan?**

Horizontal Strategy (menambah pelanggan)


Vertical Strategy (menambah pembelian per pelanggan)


**10**

**Apa rencana Anda untuk mengelola biaya?**

Fixed cost

--

## MODUL 3: OPERATIONAL PROFITABILITY

**10** Apa rencana Anda untuk mengelola biaya?  
Variable cost


**11** Apa bahan baku utama dari bisnis Anda? (core resources)

--

**Apa rencana Anda untuk mengelola core resources? (bahan baku utama)**

Cost Control
Quality Control
Quantity Control

# MODUL 3: OPERATIONAL PROFITABILITY

## **12** Bagaimana cara Anda mengelola team?

Input		Process		Output	
Key Activities		Orientation		Key Performance Indicator	
Job Description		Training		Monitoring	
Standard Operating Procedure		Mentoring		Evaluation	
People Profiling		Coaching			
Recruitment Process					
People Administration					

## Seperti apa struktur perusahaan Anda?