

# BUSINESS MODEL CANVAS

## Key Partners

### **Exclusive Sponsor**

Meninjau kemajuan tingkat tinggi, menyetujui perubahan besar yang meliputi scope maupun budget, dan mitigasi risiko tinggi

### **Pakar Konten**

Menyediakan, memvalidasi, dan verifikasi 100% konten literasi, nutrisi, dan stimulasi anak.

### **Layanan Pihak Ketiga**

Menyediakan infrastruktur cloud dan API yang dibutuhkan untuk operasional fitur unggulan AI Parenting Style

### **Pemerintah**

Mendukung program kesehatan nasional dan musim tertentu, misalnya program anti stunting, yang selaras dengan dampak proyek.

## Key Activities

### **Produksi dan Pengembangan**

Mengembangkan Aplikasi Mobile dan Model AI Parenting Style Analysis.

### **Manajemen Konten**

Validasi 100% konten oleh pakar konten bersertifikat (Ahli/Dokter).

### **Operasional Marketplace**

Mengintegrasikan marketplace dan pengadaan jasa Logistik pihak ketiga.

### **Akuisisi dan Retensi**

Mencapai 100.000 MAU dan melaksanakan uji coba beta (500 pengguna).

## Key Resources

### **Finansial**

Pendanaan proyek dari sponsor (Kalbe Farma).

### **Sumber Daya Manusia**

Tim inti proyek dan pakar konten bersertifikat (Ahli Eksternal).

### **Intelektual dan Konten**

Model AI Parenting Style Analysis dan lisensi konten yang divalidasi.

### **Teknis dan Fisik**

Infrastruktur Cloud & Server serta Software Tools pendukung.

## Value Propositions

### **Kredibilitas Konten**

Panduan Parenting 100% divalidasi pakar tersertifikasi.

### **Personalisasi**

Rekomendasi pola asuh akurat berbasis AI (Parenting Style Analysis).

### **Dukungan Terintegrasi**

Aplikasi Holistik All-in-One dan dukungan komunitas/mental health.

### **Dampak sosial**

Kontribusi pada penurunan stunting dan peningkatan keterlibatan ayah (40%).

## Customer Relationship

### **Komunitas**

Menyediakan fitur forum untuk diskusi, berbagi pengalaman, dan tanya jawab.

### **Personalisasi Sistem**

Memberikan rekomendasi personal yang spesifik berdasarkan hasil analisis AI dan perilaku pengguna

## Channels

### **Distribusi Produk**

App Store (iOS) dan Google Play Store (Android).

### **Pemasaran**

Aktivitas Marketing dan Brand Partnership Kalbe Farma (Penyandang Dana).

### **Interaksi**

Fitur Komunitas Aplikasi dan Uji Coba Beta (500 pengguna awal).

## Customer Segments

### **Demografi Utama**

Calon Orang Tua

### **Segmen Spesifik**

Meningkatkan keterlibatan ayah dalam penggunaan fitur "Peran Ayah" sebesar 40% di antara pengguna yang memiliki pasangan

### **Pakar dan Konsultasi**

Berperan sebagai mitra validator konten, programmer, database management, dan investors



## Cost Structure

### **Fixed Cost**

- Anggaran Pengembangan Proyek
- Biaya Personel Tim Inti
- Biaya Akuisisi Konten Pakar
- Biaya Validasi Konten
- Biaya Legalitas dan Kepatuhan

### **Variabel Cost**

- Biaya Infrastruktur Pihak Ketiga
- Biaya Marketplace
- Biaya Logistik
- Biaya Pemasaran/Akuisisi
- Biaya Pengujian dan Bug Fixing

## Revenue Streams

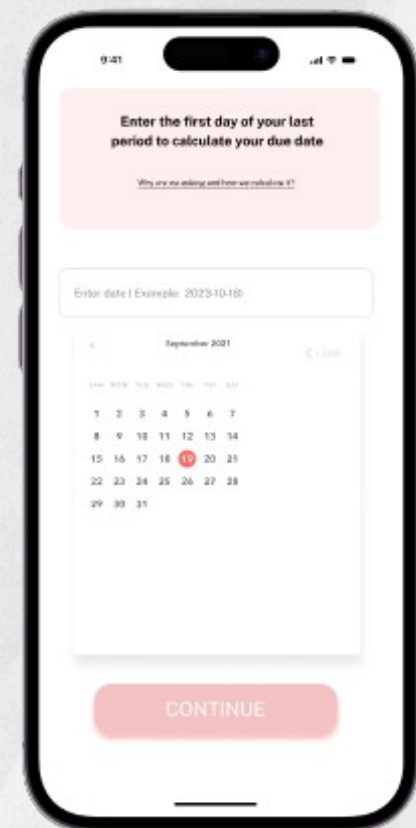
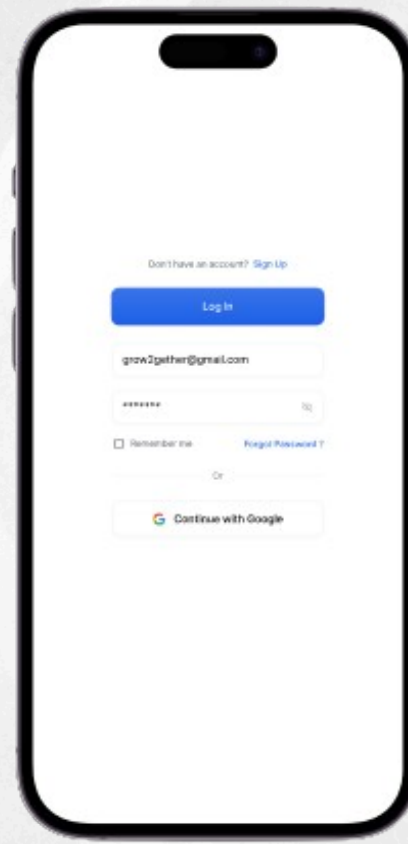
### **Asset Sale**

- Pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk kebutuhan anak, ibu hamil, dan parenting pada marketplace.

### **Subscription Fee**

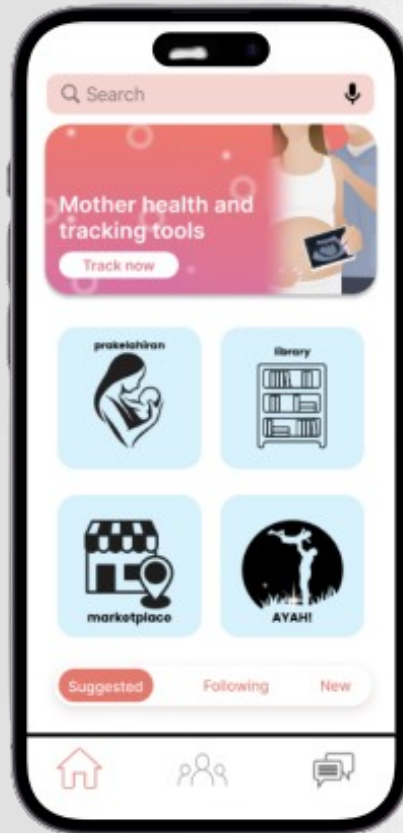
- Langganan fitur eksplisit seperti mengakses GrowAI serta konsultasi dengan pihak pakar.

# PROTOTYPE

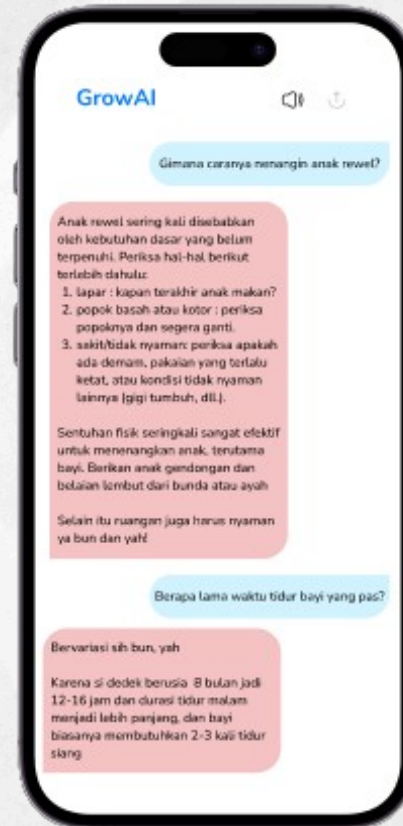


## On Boarding

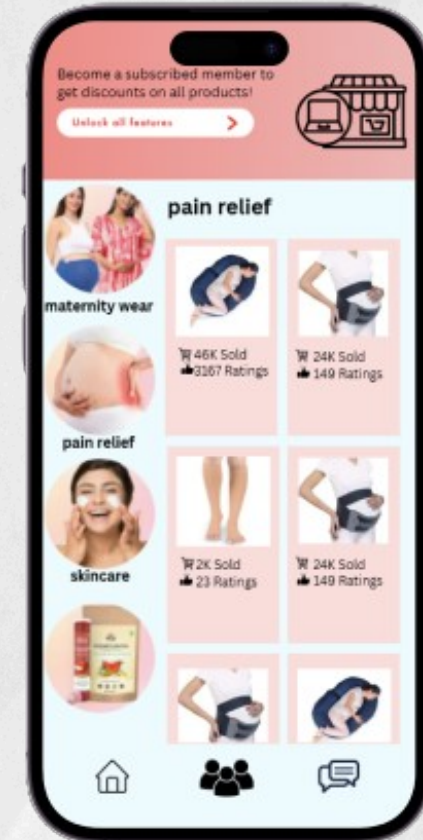
# PROTOTYPE



Dashboard



Smart AI Assistant



Marketplace



# PROTOTYPE



Library



Konsultasi dengan Dokter



Parent Community