

PROBLEM	SOLUTION	UNIQUE VALUE PROPOSITION	UNFAIR ADVANTAGE	CUSTOMER SEGMENTS
1. Penggunaannya lebih ribet 2. Membantu pengguna yang sukar menggunakan jarum pentul, peniti, dsb	1. Cashback · Discount up to 70% 2. · Free ongkir (online)	a. Memberikan ruang bagi bisnis kecil untuk berkembang b. Biaya lebih rendah c. Efisien waktu d. Menjangkau pasar yang luas e. Memudahkan pengembangan brand f. Menjangkau target pasar dengan lebih akurat g. Keterlibatan lebih tinggi dengan konsumen h. Hasil real time dan lebih terukur i. Analisis pasar mudah j. Potensi untuk meningkatkan penjualan	a. Penggunaannya lebih praktis. Dapat digunakan remaja maupun orang lebih tua c. Membantu pengguna yang sukar menggunakan jarum pentul, peniti, dsb	1. yang dituju adalah warga seluruh negara indonesia dengan gender perempuan dari rentang umur 1 hingga 50 2. Berpendapatan 20k-1500k
EXISTING ALTERNATIVES	KEY METRICS	HIGH-LEVEL CONCEPT	CHANNELS	EARLY ADOPTERS
-Traffic website -Pemesanan via dm Instagram -Pemesanan via WhatsApp -Pemesanan via Shoppe -Jumlah barang yang terjual setiap minggu	- Online (media sosial instagram & whatsapp, shopee, dan website)	COST STRUCTURE		
Variable cost = biaya iklan,packaging, biaya pulsa dan kuota			REVENUE STREAMS	
5 macam produk a. Pashmina Instan Inner : Rp. 35.000,- b. Hamida Instant : 27.000/ pcs, grosir 25.000/pcs c. Bella Square : · Rp. 17.000,- d. Jilbab instant sporty : · Rp. 15.000,- e. Voal Motif : Rp. 35.000,-				

