* Kalau barang2 anak muda, maka tanya teman
* Sebaiknya buat prototype, baru tanya teman
* Perlu bertanya ga? Tergantung kondisi
* Tipe bisnis: - B2C , B2B: modal harus lebih banyak toyota sudah punya supplier utk ban2nya ; supplier harus harganya bisa murah/ masuk pasaran, B2G
* ABN: bank yg memberikan kredit yg murah sbg strategic partner
* Sustainable minds: mendesign dan membuat produk ramah lingkungan
* Identify poin of pan (permasalahan dr customer) → kita solve
* Point of pain: financial, time, process, support