

Nama: Annisa Rahma Sari

NPM = 2113046075

Kelas = A

Mata kuliah = Bisnis Digital

Membuat bisnis plan untuk Pemula - Part 2

=> Competitors dan Benchmark

"mengetahui siapa pesaing bisnismu, kenapa, dan apa langkah menghadari mereka".

a. List competitor

c. Business Benchmark

b. Competitive Analysis

Benchmarking

adalah proses membandingkan dua hal serupa untuk berbagai tujuan, termasuk memonitorkan kinerja.

Contoh membandingkan dua hal serupa

a. Batagor itu seperti Somay tapi digoreng

b. Leci itu dalamnya kaya kelengkeng tapi lebih besar

=> marketing plan / strategy

menjelaskan segala strategi, action plan, dan rencana untuk menjual produk dan jasa."

a. positioning d. place

b. pricing e. promotion

c. product

=> Positioning

adalah gambaran yang akan menjadi dasar dari strategi pemasaran dan gambaran yang ingin ditawarkan.

=> Pricing

Bicara soal harga produk yang dijual.

=> Product

menjelaskan sekilas tentang product dan jasa serta menjelaskan strategi.

=> place

menjelaskan elemen grafis dari sebaran product dan juga strategi.

=> Promotion

mempromosikan barang dan jasa.

=) organization dan management
menjabarkan dan memperkenalkan semua orang
yang terlibat didalam bisnis dan organisasi kamu.

a. Founders

menjabarkan siapa kamu dan partner, latar belakang
pengalaman, reputasi, prestasi.

b. team

siapa saja anggota tim kamu, memperkenalkan
latar belakang team, memperkenalkan keahlian

c. Structure and Legality

struktur organisasi perusahaan, untuk menunjukkan
personalitas dan mampu mengembangkan bisnis
untuk kedepan.

=) Financials

memberikan analisa proyeksi income dan pengeluaran
cashflow bisnis kamu berdasarkan data dan asumsi.

Fungsi:

- untuk investor
- sebagai pedoman untuk mengetahui proyeksi bisnis

a. Sales projection / sales forecast
menghitung berbagai blok

- price per unit c. Sales volume e. cost of sales
- Total unit sold d. cost per unit f. Gross margin

b. Expense Budget
menghitung berapa banyak pengeluaran

=> menghitung Expense Budget

Perhitungan fixed cost (biaya tetap) dan variabel cost (biaya berubah-ubah).

c. Cash Flow Projection e. Break even analysis

d. Assets and Liabilities

=> closing dan contacts

Bagian tambahan sebagai penutup yang membuat konklusi, tawaran, atau lampiran seperti a contact detail."



PAPERLINE