

# Merencanakan Bussiness Plan.

## 1. Target Audience.

Siapakah yang saya perkirakan paling tepat sebagai sasaran pemasaran produk saya?

1. \_\_\_\_\_ alasan : \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_ alasan : \_\_\_\_\_

## 2. Interest.

Apakah hal hal yang betul betul saya minati untuk saya kerjakan???

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

## 3. Strength

Kegiatan apakah yang paling mahir saya kerjakan??

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

Diskusikan hasil pribadi anda bersama teman teman dalam kelompok, lalu pilih beberapa peluang yang paling diminati bersama oleh seluruh tim anda

PRODUCT WINNER: 1. \_\_\_\_\_  
2. \_\_\_\_\_

## 4. Opportunity (and Risk)

Bagaimana peluang kebutuhan pasar yang bisa kami lihat paling terbuka??

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

### **5. Effort and Strategy**

Langkah langkah apa yang akan kami lakukan untuk memulai pemasaran pruduk ini

---

---

---

---

Bagaimana cara kami mengembangkan versi pertama produk ini untuk Market Testing?

---

---

---

---

### **6. Financial Resources**

Diskusikan dan kembangkan, berapa besar sumber dana yang kira kira diperlukan dan bagaimana merealisasikannya, termasuk juga pembayaran yang diharapkan masuk dari pelanggan pertama sesuai harga yang anda pasang untuk produk tersebut,

### **7. Promotion Strategy**

Pikirkan langkah promosi apa yang akan anda ambil untuk mengkomunikasikan produk anda agar mencapai Target Audience, termasuk bagaimana meyakinkan mereka untuk memilih produk anda.