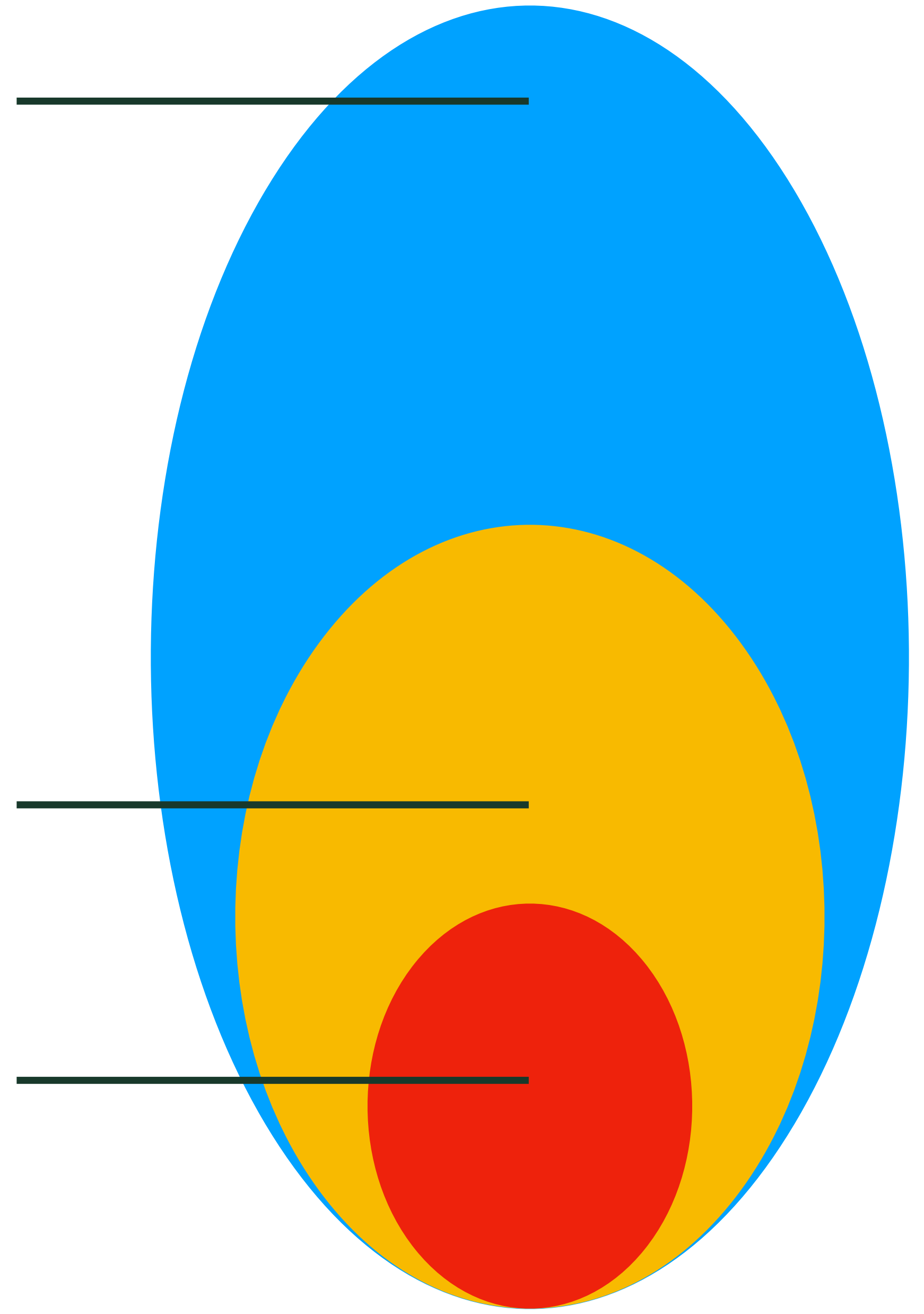


Total Adressable Market (TAM)

Servicable Adressable Market (SAM)

Servicable Obtainable Market (SOM)



Total Adressable Market (TAM)

Jumlah semua orang yang mungkin akan beli produk atau
guna perkhidmatan anda

Servicable Adressable Market (SAM)

Bahagian dari pasaran TAM yang boleh anda dekati

Servicable Obtainable Market (SOM)

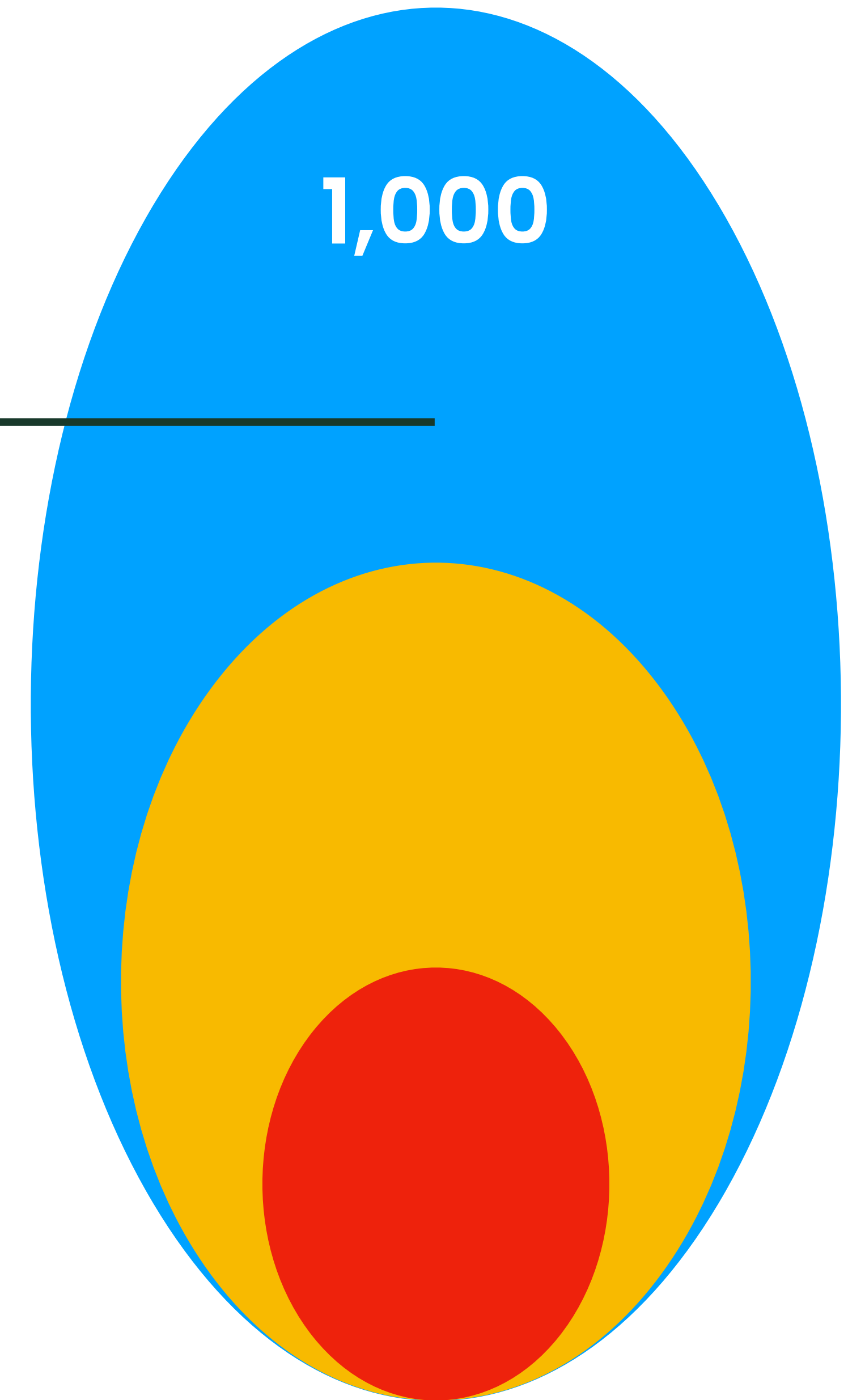
Bahagian dari pasaran SAM yang anda boleh capai dan layan

Contoh:

Bisnes jual Nasi Lemak di sekolah

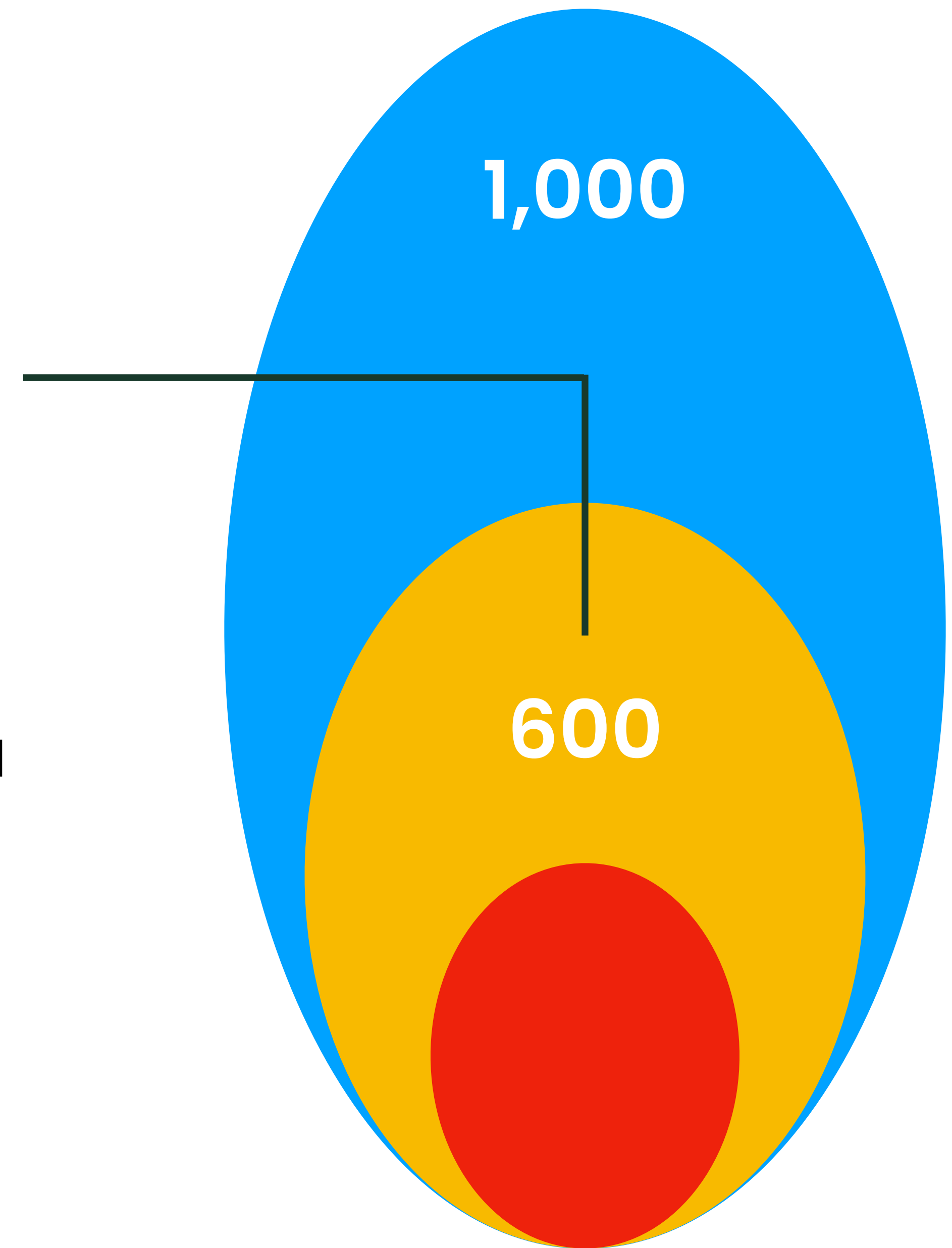
Total Adressable Market (TAM)

TAM ialah keseluruhan pelajar dalam sekolah. Maksudnya, bayangkan kamu boleh jual nasi lemak kepada semua pelajar dalam sekolah tanpa terkecuali. Contohnya, kalau ada 1,000 pelajar di sekolah, TAM kamu ialah 1,000 orang.



Servicable Adressable Market (SAM)

SAM ialah pelajar yang sebenarnya suka makan nasi lemak dan mampu beli. Jadi, mungkin hanya 600 daripada 1,000 pelajar tu yang suka makan nasi lemak dan ada duit nak beli. Ini bermaksud SAM kamu ialah 600 orang.



Servicable Obtainable Market (SOM)

SOM ialah bilangan pelajar yang kamu boleh capai dan jual nasi lemak kamu. Contohnya, kamu mungkin hanya boleh jual kepada 150 pelajar sebab ada persaingan dari kantin dan rakan lain yang juga jual nasi lemak. Jadi, SOM kamu ialah 150 orang.

