

Problem

(Wskaż 3 najważniejsze problemy dla segmentów klientów)

Rozwiązanie

(Wskaż 3 możliwe rozwiązania problemów)

Propozycja wartości

(Indywidualne, przejrzyste, atrakcyjne, przyciągające wzrok / hasło reklamowe)

Nieuczciwa przewaga

(Coś, czego nie można łatwo skopiować lub kupić)

Segmenty klientów

(Wskaż segmenty klientów, których problemy chcemy rozwiązać)

Kluczowe wskaźniki

(Zaproponuj wskaźniki, które powiedzą Ci, czy Twoi klienci korzystają z produktu we właściwy sposób)

Kanały

(Wskaż kanały pozyskiwania klientów)

Struktura kosztów

(Określ najważniejsze koszty projektu – np. koszty pozyskania klientów, dystrybucji, zarządzania, personelu)

Struktura przychodów

(Określ, w jaki sposób chcesz zarabiać na produkcie → przychód → zysk)