

# Problem

Problem tvojih strank

# Rešitev

Ki jo ponujaš

# Vrednost

V čem si unikaten, kaj ti daje prednost?

# Prednost

Kako boš zagotavljal prednost na trgu (zaščita)?

# Kupci

Kdo plača, kdo uporablja, kdo se odloči za nakup? "Early adopter"

# Kazalniki

Kako boš spremljal svoj uspeh in ukrepal?

# Kanali

Kako boš prišel do svojih strank?

# Stroški

Kaj vse bodo stroški tvojega podjetja (materiali, plače, oglaševanje ...)?

# Prihodki

Od česa boš služil denar (naročnine, prodaja izdelkov ali storitev, mesečna vzdrževanja ...)?