

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 ...)?