

Problém (Problem)

- Jaký problém chcete pomoci vašim zákazníkům vyřešit?

Řešení (Solution)

- Jak váš produkt/ služba pomůže zákazníkům s jejich problémy?
- Jaká řešení zákazníkům nabídnete?

Metriky (Metrics)

- Jak budete měřit úspěšnost podnikání?
- Jakým způsobem vyhodnotíte výkonnost produktu/služby?

Unikátní přidaná hodnota (Unique Value Proposition)

- Čím je váš produkt/ služba unikátní?
- Proč by si je od vás měli zákazníci zakoupit?

Konkurenční výhoda (Unfair Advantage)

- Co je výhoda, kterou vaše konkurence nemá a jaký aspekt vašeho produktu/služby jen tak snadno vaše konkurence nenapodobí?

Kanály (Channels)

- Jak budete distribuovat a propagovat váš produkt/službu?
- Jakým způsobem plánujete přilákat a oslovit zákazníky?

Segmenty zákazníků (Customer Segments)

- Kdo jsou vaši zákazníci a co potřebují?

Náklady (Cost Structure)

- Jaké jsou vaše náklady na výrobu a prodej produktů/ služeb?
- Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?

Příjmy (Revenue Streams)

- Jaké jsou vaše hlavní zdroje příjmů?

Problém (Problem)	Řešení (Solution)	Unikátní přidaná hodnota (Unique Value Proposition)	Konkurenční výhoda (Unfair Advantage)	Segmenty zákazníků (Customer Segments)
	Metriky (Metrics)		Kanály (Channels)	
Náklady (Cost Structure)			Příjmy (Revenue Streams)	