

Účel (Purpose)

Problém (Problem)

- Jaký problém chcete pomoci vašim zákazníkům vyřešit?

Řešení (Solution)

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

Metriky (Metrics)

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

Unikátní přidaná hodnota (Unique Value Proposition)

- Čím je váš produkt/slужba 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/slужby jen tak snadno vaše konkurence nenapodobí?

Kanály (Channels)

- Jak budete distribuovat a propagovat váš produkt/slужbu?
- 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/slужeb?
- Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?

Finanční udržitelnost (Financial Sustainability)

- Jak plánujete zajistit finanční udržitelnost vašeho podnikání?
- Jaký je váš obchodní model a zdroje příjmů?

Dopad (Impact)

- Jaký dopad bude mít vaše podnikání na společnost?
- Jak budete měřit a hodnotit sociální a environmentální dopad na společnost?

Účel (Purpose)				
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)	Finanční udržitelnost (Financial Sustainability)		Dopad (Impact)	