

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)

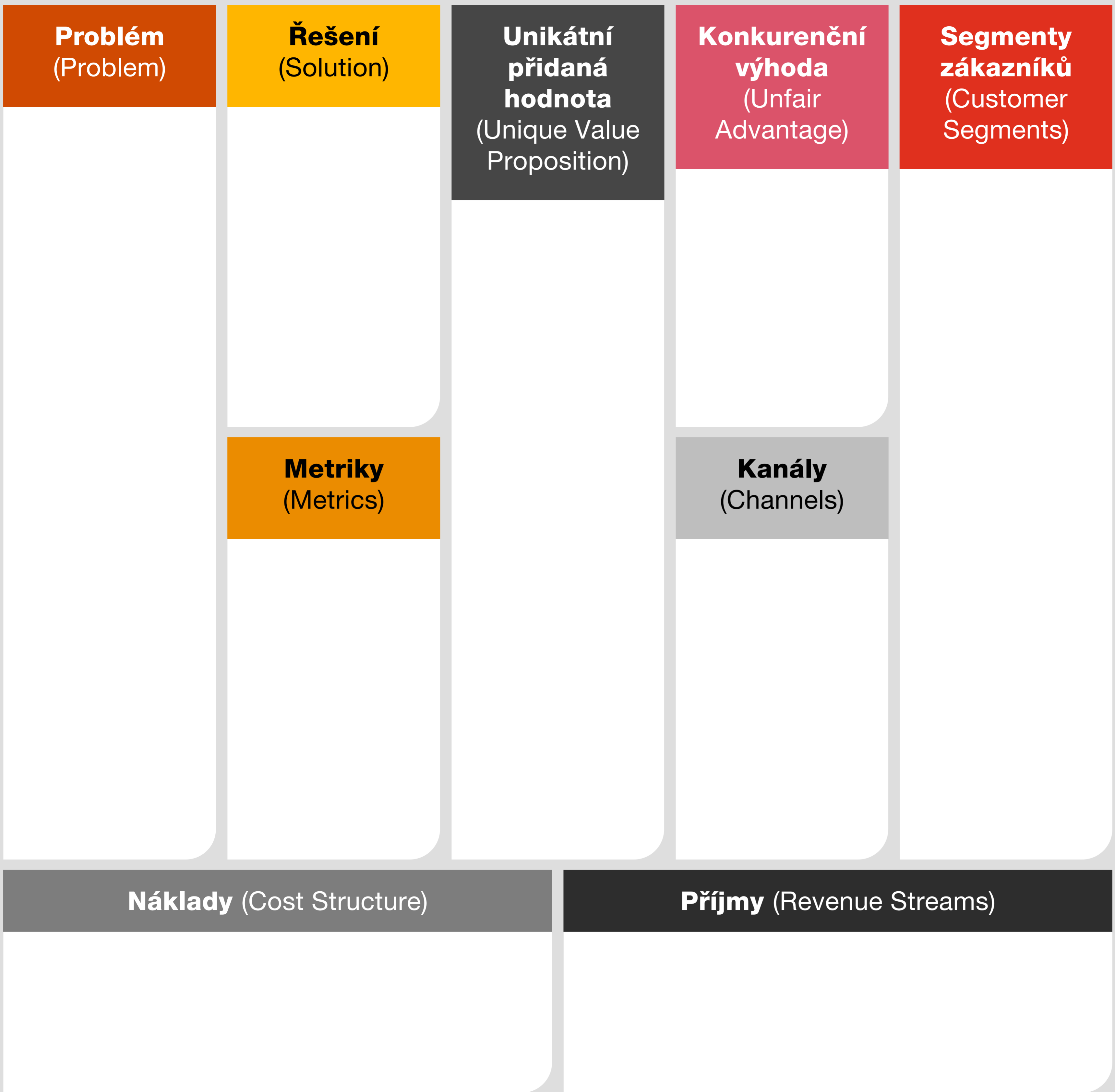
- Kdo jsou vaši zákazníci a co potřebují?

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)