

<p>مساله</p> <p>یک تا سه مساله مهمتر را فهرست کنید.</p>	<p>راه حل</p> <p>راه حل ممکن برای هر مساله را بیان کنید.</p>	<p>ارزش پیشنهادی یکتا</p> <p>پیام یگانه، روشن و گیرا که بیان می‌کند چرا شما متفاوت هستید و ارزش توجه را دارید</p>	<p>برتری مطلق</p> <p>چیزی که نمی‌توان به آسانی خریداری یا کپی شود</p>	<p>بخش مشتریان</p> <p>مشتریان و کاربران هدف خود را لیست کنید</p>
<p>جایگزین‌های موجود</p> <p>اینکه این مسئله‌ها امروز چگونه حل شده اند را لیست کنید.</p>	<p>سنجه‌های کلیدی</p> <p>عددهای کلیدی که به شما می‌گویند کسب و کارتان چگونه پیش می‌رود.</p>	<p>مفهوم سطح بالا</p> <p>قیاس الف برای ب خود را بیان کنید. مثل: یوتیوب = فلیکر برای ویدئوها</p>	<p>کانال</p> <p>راه خود به مشتریان را بیان کنید. (درون‌گرا، برون‌گرا)</p>	<p>پذیرندگان آغازین</p> <p>ویژگی‌های مشتریان ایده‌آل خود را لیست کنید.</p>
<p>ساختار هزینه‌ها</p> <p>هزینه‌های ثابت و متغیر خود را لیست کنید.</p>			<p>جریان درآمد</p> <p>منابع درآمد خود را لیست کنید.</p>	