

Problem

Navedite tri najpomembnejše probleme, ki jih z vašim izdelkom ali storitvijo rešujete kupcem.

Rešitev

Opišite vaš izdelek in izpostavite kako vaš izdelek rešuje opisane probleme.

Edinstvene vrednosti

Navedite zakaj bodo kupci kupovali vaš izdelek oz. kakšna je vaša obljuba kupcem in v čem se razlikujete od konkurence.

Ključne prednosti

Navedite prednosti vaše rešitve, ki jih ni mogoče zlahka kopirati ali kupiti. V čem se vaša rešitev najbolj razlikuje od rešitev, ki že obstajajo?

Najboljši kupci

Določite, kdo so vaši idealni kupci in čim bolj natančno opišite njihov profil.

Obstoječe alternative

Poiščite in opišite vse izdelke ali storitve oziroma trenutno obstoječe rešitve, ki nadomeščajo vaš proizvod.

Trženjske poti

Opišite načine preko katerih boste pritegnili kupce in kako boste reklamirali in prodajali vaš izdelek oz. storitev.

Vaši stroški

Navedite in ocenite vaše glavne stroške.

Vaši prihodki

Določite dve bistveni zadevi: koliko bo cena vašega izdelka in kaj bodo vaši kupci dobili v okviru plačila.