

ПРОБЛЕМА

РЕШЕНИЕ

УНИКАЛЬНОЕ
ЦЕННОСТНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ

НЕРЫНОЧНОЕ
КОНКУРЕНТНОЕ
ПРЕИМУЩЕСТВО

ЦЕЛЕВЫЕ
СЕКМЕНТЫ
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

СУЩЕСТВУЮЩИЕ
АЛЬТЕРНАТИВЫ

КЛЮЧЕВЫЕ
МЕТРИКИ

КАНАЛЫ

РАННИЕ
ПОСЛЕДОВАТЕЛИ

СТРУКТУРА РАСХОДОВ

ПОТОКИ ВЫРУЧКИ