

Model biznesowy

1. Problem Jakiego rodzaju problemy rozwiązuje produkt/usługa?	4. Solution Które potrzeby klientów zaspokajają produkt/usługa?	3. Unique Value Proposition Unikatowa wartość, która wyróżnia produkt/usługę na tle konkurencji?	9. Unfair Advantage Kluczowe elementy biznesu, które sprawiają, że jest mało możliwy do skopiowania.	2. Customer Segments Wyszczególnienie segmentów klientów, których można skwantyfikować.
	8. Key Activity Wskaźniki, które odpowiadają na pytanie czy klienci rozwiązują swój problem za pomocą produktu/usługi.		5. Channels Kanały za pośrednictwem których produkt/usługa ma dotrzeć do finalnego odbiorcy.	
7. Cost Structure <ul style="list-style-type: none">Nakłady początkoweKoszty (materiały, energia, usługi obce, wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne I inne świadczenia, podatki I opłaty, pozostałe koszty)		6. Revenue Streams <ul style="list-style-type: none">Podstawowe źródło przychodówDodatkowe źródła przychodówPrzychody wynikające z dodatkowo wdrożonych w przyszłości funkcjonalności		

