

PROBLEMI / ESIGENZE

SOLUZIONI

UNIQUE VALUE PROPOSITION

VANTAGGIO COMPETITIVO

TARGET CLIENTI

2.

Individuare i problemi o le esigenze TOP di mercato. Cosa risolviamo con il nostro servizio? Che esigenze ha il mercato ancora non risolte dalla concorrenza?

4.

Come risolviamo il problema ai nostri target?

3.

Qual é la nostra proposta di valore? Cosa proponiamo di diverso dagli altri concorrenti? Perché siamo diversi da loro?

9.

Qual é il nostro vantaggio competitivo? Cosa abbiamo solo noi?

1.

A chi ci rivolgiamo? Chi sono i nostri utenti? (il "tutti" non esiste)

METRICHE CHIAVE

8.

Quali sono le KPI davvero importanti da misurare?

CANALI

5.

Come raggiungiamo il target? Attraverso quali canali?

7.

Quali sono i costi che da sostenere?

6.

Come guadagna l'azienda?

STRUTTURA DEI COSTI

FLUSSI DI RICAVI