

<p>ПРОБЛЕМА <i>Перечислите 3 главных проблемы.</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: #c00000;">2</p>	<p>РЕШЕНИЕ <i>Опишите возможные решения для каждой из проблем (3 ключевых фичи).</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: #c00000;">4</p>	<p>УНИКАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ <i>Одним предложением опишите, чем вы отличаетесь, и почему на вас вообще стоит обратить внимание.</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: #c00000;">3</p>	<p>НЕРЫНОЧНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО <i>Не может быть легко скопировано или куплено (ваш супер секретный соус).</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: #c00000;">9</p>	<p>СЕКМЕНТЫ КЛИЕНТОВ (ПОТРЕБИТЕЛЕЙ) <i>Перечислите ваших целевой клиент/потребителей и пользователей.</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: #c00000;">1</p>
<p>СУЩЕСТВУЮЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ <i>Как решается проблема(ы) сейчас?</i></p>	<p>КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ <i>(Привлечение) Acquisition (Активация) Activation (удержание) Retention (доход) Revenue (Рекомендация) Referral</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: #c00000;">8</p>		<p>КАНАЛЫ <i>Как клиент о вас узнает (путь до клиента).</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: #c00000;">5</p>	
<p>СТРУКТУРА РАСХОДОВ <i>Статьи расходов Стоимость привлечения Клиента (CAC) Расходы на персонал и пр.</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: #c00000;">7</p>		<p>ПОТОКИ ВЫРУЧКИ <i>Как вы делаете деньги Жизненная ценность клиента (LTV) Выручка Маржинальность</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: #c00000;">6</p>		