

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

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