

<p>הבעיה: רשום 3 בעיות מהותיות בעיני הלקוח.</p> <p>1</p>	<p>הפתרון: נסח שלושה מאפיינים של הפתרון המוצע</p> <p>4</p>	<p>הצעת הערך: אפיין ונסח באופן משכנע מהי התועלת שהלקוח מקבל.</p> <p>3</p>	<p>יתרון תחרותי משמעותי: אפיין ונסח באופן משכנע מהו היתרון התחרותי שיקשה על האחרים לחקות.</p> <p>5</p>	<p>הלקוח: מיהם הלקוחות (אלו שמשלמים), והמשתמשים (אלו שאינם משלמים) שלהם אתה פותר בעיה?</p> <p>2</p>
	<p>מדדי הצלחה: אילו פעילויות עיקריות אתה מודד, ומהם מדדי ההצלחה?</p> <p>8</p>		<p>ערוצי ההפצה: כיצד והיכן תמצא את הלקוח? כיצד הלקוח ישמע עליך? כיצד המוצר/שירות יגיע לידי הלקוח?</p> <p>9</p>	<p>הערה: אפיין את פלח השוק של ה early adaptors</p>
<p>עלויות: השקעות בפיתוח, הקמה ושיווק, עלות המכר, עלויות התפעול,</p> <p>7</p>		<p>זרם המזומנים: המודל הפיננסי (עבור מה הלקוחות משלמים?), הכנסות ללקוח, מרווח גולמי.</p> <p>6</p>		

מוצר

שוק