

شرکای کلیدی



همکاران و شرکای کلیدی شما چه کسانی هستند؟
تامین کنندگان اصلی شما چه کسانی هستند؟
چه منابع کلیدی ای را از شرکا و همکاران تجاری تان دریافت می کنید؟
فعالیت های مهم همکاران شما چیست؟

فعالیت های کلیدی



ارائه ارزش اصلی مورد نظر در کسب و کار تان نیازمند انجام چه فعالیت های است؟
فعالیت های کلیدی پخش محصولات کدام هاستند؟
از چه روش ها و مسیرهایی کسب در آمد می کنید؟
فعالیت های مهم همکاران شما چیست؟

ارزش اصلی کسب و کار



ارزش اصلی کسب و کار شما برای مشتری در چیست؟
ایده یا کسب و کار شما به حل چه مشکلی از مردم کمک می کند؟
برای هر یک مشتریان چه محصول یا سرویسی ارائه می شود؟
چه نیازی از مشتریان را بروز می کنید؟
رقابی اصلی شما که هستند؟
 نقطه تمایز و برتری شما نسبت به رقبایتان چیست؟
قیمت محصولات یا خدمات شما چگونه است؟
هدف و نمرک اصلی کسب و کار تان چیست؟
اگر بتوان برای محصولات یا خدمات شما یک "شخصیت" قائل شد، آن شخصیت چه ویژگی هایی دارد؟

منابع کلیدی



منابع کلیدی مورد نیاز کسب و کار شما برای ارائه آنچه ارزش اصلی کسب و کار تان است چیست؟
منابع کلیدی مورد نیاز کانال های پخش محصولات شما چه هستند؟
منابع کلیدی مورد نیاز شما برای ارتباط با مشتریان چه هستند؟
منابع کلیدی مورد نیاز شما برای ایجاد راه های کسب درآمد چه هستند؟
مزایا و امکاناتی که در اختیار دارید چه هستند؟
نیروی انسانی در اختیار شما چه تعداد و دارای چه

ساختمان های کسب و کار



مهمنترین هزینه های کسب و کار تان کدام هاستند؟
گرانترین منابع کلیدی مورد نیاز کسب و کار شما کدامند؟
گرانترین فعالیت های کلیدی مورد نیاز کسب و کار شما کدامند؟
درصد سود ناخالص شما چقدر است؟
درصد سود خالص شما چقدر است؟ آیا این میزان راضی هستید؟

ارتباط با مشتریان



نوع روابط مورد انتظار هر دسته از مشتریان در طول ارتباط با کسب و کار شما چیست؟
روابط حال حاضر شما با مشتریان چگونه است؟
جاگاه آنان در مدل کسب و کار تان کجاست؟
هزینه جذب یک مشتری جدید و حفظ ارتباط با او چقدر است؟

دسته بندی مشتریان



برای چه کسانی ارزش آفرینی می کنید؟
مشتریان فعلی / احتمالی شما چه تعداد هستند؟
مهمنترین مشتریان فعلی شما که هستند؟
چه سهمی از بازار در چه زمانی ای بدست آورده اید؟ / می توانید بدست آورید؟
به مشتریان چه وعده هایی می دهید / خواهید داد؟

کانال های ارتباطی



دسترسی به گروه های مختلف مشتریان از طریق چه کانال های ارتباطی خواهد بود؟
در حال حاضر روش های دسترسی به مشتریان چه هستند؟
رابطه بین این روش ها و کانال های ارتباطی چگونه است؟
کدام روش بهتر نتیجه داده است؟
کدام روش از همه مقرنون به صرفه تر است؟
این روش ها تا چه اندازه با نیاز و روال های مشتریان انطباق دارد؟

روال های کسب درآمد



برای کدامیک از ارزش های ارائه شده توسط کسب و کار شما، مشتری واقعا حاضر خواهد شد پول پردازد؟ فکر می کنید چقدر؟
برای چه محصولات یا خدماتی از کسب و کار شما مشتریان در حال حاضر پول می پردازند؟ چه مقدار؟
بیشتر ترجیح می دهند چگونه پرداخت کنند؟
هر کدام از مسیرهای درآمسازی چند درصد از کل درآمد بدست آمده را تشکیل می دهند؟