

Problem Lista idealkundens 3 främsta problem	Lösning Skissa på möjliga lösningar för idealkundens problem	Unikt värdeerbjudande Ett tydligt, övertygande budskap som motiverar varför din lösning är annorlunda och värd att köpas	Din konkurrensfördel Något som inte så enkelt kan köpas eller kopieras	Kundsegment Lista dina idealkunder (de som köper) och vilka som använder din lösning
Kundens alternativ Hur idealkunden löser dessa problem idag?	Viktiga nyckeltal Lista mätvärden som du vill använda för att styra ditt företag		Kanaler Lista dina vägar till idealkunden	”Early adopters” Vilka egenskaper har dina idealkunder som du vill ska köpa först?
Kostnadsstruktur Lista dina huvudsakliga fasta och rörliga kostnader		Intäkter Lista dina intäktskällor		