

Problema (Top 3 problemas)	Solução (Top 3 funcionalidades)	Proposta Única de Valor (Mensagem única, clara e atraente dizendo por que sua empresa é diferente e merece atenção dos seus clientes)	Vantagem Injusta (Não pode ser facilmente copiada ou comprada)	Segmentos de Clientes (Cliente-alvo)
	Métricas-Chave (Principais atividades que devem ser medidas)		Canais (O caminho para os clientes)	
Estrutura de Custos (Quanto custa colocar isto tudo em operação)			Fonte de Receitas (Como ganhar dinheiro)	