

Карта Бізнес-Моделі (від yourfirstmillion.online)

1. Хто я? (Роль підприємця)  - Які мої сильні сторони? - У чому мій досвід або пристрасть? - Чому я хочу цим займатися?	2. Кому я допомагаю? (Цільова аудиторія)  - Хто мій ідеальний клієнт? - Де він "живе": онлайн чи офлайн? - Що йому важливо?	4. Моя УТП (Унікальна цінність)  - Чому саме мене мають обрати? - Що я роблю краще / інакше, ніж інші? - Яка "сіль" мого продукту? (фішка, відчуття, досвід)	5. Що саме я продаю? (Продукт / Послуга)  - Що конкретно я продаю? - Яка форма: послуга, фізичний товар, цифровий продукт? - Який результат клієнт отримає?	7. Як я спілкуюся з клієнтами? (Відносини)  - Як я підтримую зв'язок? - Чи є післяпродажна підтримка? - Чи я будую довіру і повернення клієнтів?
	3. Яку проблему вирішую? (Проблема/Біль клієнта)  - З якою проблемою стикається клієнт? - Яка в нього незадоволена потреба? - Що викликає роздратування, втрати часу, грошей?		6. Як я доставляю цінність? (Канали)  - Через що клієнт дізнається про мене? - Як він купить мій продукт? - Де він отримає послугу?	
8. Як я заробляю? (Джерела доходу)  - За що клієнти платять? - Разово чи підписка? - Яка маржинальність продукту?		9. Які в мене витрати? (Бюджет і ресурси)  - Що я оплачую щомісяця? - Які основні витрати (обладнання, реклама, платформи)? - Що потрібно для старту?		