



بخش های
مشتریان



مزیت ناعادلانه



پیشنهاد ارزش
منحصر به فرد



راه حل



مشکل

کانال ها 

بوم
مدل کسب و کار
ناب

معیار های
کلیدی 

ساختار هزینه



جریان های درآمد