

<b>PROBLEM</b> Naj trije problemi	<b>REŠITEV</b> Naj tri lastnosti	<b>EDINSTVENA PONUJENA VREDNOST</b> Eno, jasno in prepričljivo sporočilo o tem, zakaj si drugačen in zakaj je tvoj produkt vreden nakupa	<b>NEULOVLJIVA PREDNOST</b> Ni možno zlahka kopirati ali kupiti	<b>SEGMENTI KUPCEV</b> Ciljni kupci
	<b>KLJUČNI KAZALNIKI</b> Ključne merljive dejavnosti		<b>KANALI</b> Pot do kupcev	
<b>STRUKTURA STROŠKOV</b> Stroški za pridobivanje kupcev  Distribucijski stroški  Gostovanje  Zaposleni itd.		<b>TOKI PRIHODKOV</b> Model prihodkov  Celotna vrednost  Prihodek  Bruto marža		

Vitki okvir je izpeljan iz poslovnega okvirja (<http://www.businessmodelgeneration.com>) in je registriran z licenco Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported.