

<p>نام و نام خانوادگی: موضوع کسب و کار: موضوع کسب و کار خود را وارد نمایید. . مدل کسب و کار: مدل کسب و کار خود را وارد نمایید. استان: نام استان را وارد نمایید. .</p>	
<p><b>بخش مشتریان:</b> در این بخش، همان طور که از نامش پیداست، شما مشتریان تان را که بر اساس یک سری ویژگی‌ها هدف قرار داده‌اید معرفی می‌کنید</p> <p>در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.</p>	<p><b>ارتباط با مشتری:</b> در این قسمت مشخص می‌کنید که چگونه قرار است با مشتری ارتباط داشته باشید و چگونه می‌خواهید این ارتباط را حفظ کنید؟</p> <p>در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.</p>
<p><b>ارزش پیشنهادی:</b> در این قسمت باید مشخص کنید که قرار است چه ارزش‌هایی را برای مشتریان تان به ارمغان بیاورید؟ چه مزیتی (مانند قیمت خوب، راحتی، سرعت و...) قرار است به مشتری بدهید تا شما را نسبت به رقبای تان ترجیح بدهند؟</p> <p>در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.</p>	<p><b>منابع اصلی کسب و کار:</b> خب قرار شد یک سری ارزش‌ها، شامل خدمات و محصول و سایر منافع را که قرار است به مشتری برسانید، تعریف کنید. حالا برای تحقق این ارزش‌ها برای مشتری به چه منابع اصلی و ضروری مالی، انسانی، تجهیزات و... نیاز دارید؟</p> <p>در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.</p>
<p><b>شرکای کلیدی:</b> قرار است با چه کسب و کارهایی و در چه زمینه‌هایی و چگونه شریک باشید؟</p> <p>در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.</p>	<p><b>کانال توزیع:</b> چگونه قرار است کالا یا خدمات یا هر نفع دیگری که برای مشتری خواهید داشت، به او برسد؟ چگونه کالای تان را توزیع خواهید کرد؟ از چه کانالی خدمات تان را به مشتری ارائه خواهید داد؟</p>
<p><b>ساختار هزینه‌ها:</b> به این قسمت برای راه‌اندازی، بقا و توسعه کسب و کارمان نیاز داریم: هزینه‌های یک‌باره: مثل خرید نرم‌افزار ، هزینه‌های ثابت: مثل حقوق کارمندان، هزینه‌های متغیر: مثل هزینه تبلیغات</p> <p>در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.</p>	<p><b>جریان درآمد:</b> قرار است استارت آپ شما چگونه از هر دسته از مشتریان درآمد داشته باشد؟ حق اشتراک؟ (مثل روزنامه‌ها)، حق سرویس؟ حق استفاده از مجوز؟</p> <p>در این قسمت کلیک کرده و تایپ کنید.</p>