

<p>PROBLEMA Lista de 1-3 mayores problemas de los clientes</p>	<p>SOLUCIÓN Resume una posible solución para cada problema</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR ÚNICA Mensaje simple, claro y convincente que convierta visitantes ignorantes en posibles clientes interesados</p>	<p>VENTAJA DIFERENCIAL Algo que no pueda ser fácilmente copiado o comprado</p>	<p>SEGMENTOS DE CLIENTES Lista de tus clientes objetivos y usuarios</p>
<p>ALTERNATIVAS EXISTENTES Lista de las formas con las que estos problemas se resuelven hoy en día</p>	<p>MÉTRICAS CLAVE Lista de los números clave que cuenten cómo le va a tu negocio</p>	<p>CONCEPTO DE ALTO-NIVEL Lista de tus analogías X para Y (Ej: Youtube es el Flickr para vídeos)</p>	<p>CANALES Lista de tus caminos hacia los clientes</p>	<p>CLIENTES TEMPRANOS Lista de características de tus clientes ideales</p>
<p>COSTES Lista de tus costes fijos y variables</p>		<p>INGRESOS Lista de tus fuentes de ingresos</p>		

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR ÚNICA	VENTAJA DIFERENCIAL	SEGMENTOS DE CLIENTES
ALTERNATIVAS EXISTENTES	MÉTRICAS CLAVE	CONCEPTO DE ALTO-NIVEL	CANALES	CLIENTES TEMPRANOS
COSTES		INGRESOS		