

بخش بندی مشتریان 

چارچوب تعامل با مشتری در مدل کسب و کار 

ارزش پیشنهادی برای مشتری 

فعالیت های کلیدی 

شرکای کلیدی در مدل کسب و کار 

کانال های ارتباط با مشتری 

منابع کلیدی 

مدل درآمد 

ساختار هزینه 