



شرکای کلیدی در مدل کسب و کار 

فعالیت‌های کلیدی 

ارزش پیشنهادی برای مشتری 

چارچوب تعامل با مشتری در مدل کسب و کار 

بخش‌بندی مشتریان 

منابع کلیدی 

کانال‌های ارتباط با مشتری    

ساختار هزینه 

مدل درآمد 