

Arazoa edo Beharrizana Identifikatzea:

- Zein arazo konkretu konpondu nahi dugu?
- Zein beharrizan ase nahi dugu?

Soluzioaren Deskribapena:

- Zer nolako produktua edo zerbitzua eskainiko dugu?
- Zer egingo dugu konponbidea eraginkorra izan dadin?

Balio Erantsia:

- Zer egingo gaitu merkatuan bakar eta desberdin?
- Nola hobetuko dugu bezeroaren bizitza edo jarduera?

Bezeroaren Onurak:

- Zein onura konkretu jasoko du bezeroak gure proposamena onartuz?
- Nola neurtuko dugu eskaintzen dugun balio hori?