

WHAT IS THE **SOLUTION**









CREATE NEW SOLUTION



DISRUPT EXISTING SOLUTION



CREATE THE SAME EXISTING SOLUTION



UNIQUE VALUE PROPOTITION

Apa yang membedakan produk Anda dengan produk sejenis sehingga apa yang anda tawarkan patut untuk dibeli oleh konsumen

5

UNFAIR ADVANTAGE

UNFAIR ADVANTAGE ADALAH SATU HAL YANG MEMBUAT KOMPETITOR SULIT UNTUK MENGIKUTI BISNIS PERUSAHAAN ANDA.

SEMAKIN BANYAK UNFAIR ADVANTAGE YANG DIMILIKI, SEMAKIN TINGGI BARRIER TO ENTRY (KESULITAN UNTUK MEMANIPULASI) BISNIS PERUSAHAAN TERSEBUT.





6. REVENUE STREAM

BERISI BAGAIMANA STARTUP BEKERJA MENCARI UANG SEHINGGA PADA AKHIRNYA, BERAPA PEMASUKAN YANG DIDAPAT DARI SELURUH REVENUE STREAM YANG ADA.

7. COST STRUCTURE

COST STRUCTURE ATAU BIAYA BIAYA YANG AKAN DIKELUARKAN.

DENGAN MENGETAHUI BIAYA TETAP YANG AKAN DI KELUARKAN MAKA SECARA TIDAK LANGUNG KEUNTUNGAN JUGA BISA DIKETAHUI.





8 KEY MATRIK

Key Metrics adalah sebuah KPI atau tolak ukur dari progress bisnis.

Key metrics ini akan sangat membantu anda dalam mengetahui progress dari performa bisnis setiap satuan waktu mungkin setiap hari, setiap minggu, setiap bulan atau mungkin juga setiap tahun.

9. CHANNEL

METODE (CHANNEL) YANG AKAN DIGUNAKAN GUNA MENJANGKAU CALON PELANGGAN.

BAGAIMANA METODE YANG DIGUNAKAN UNTUK MEMPUBLIKASIKAN SOLUSI YANG STARTUP ANDA TAWARKAN UNTUK CALON PELANGGAN.

