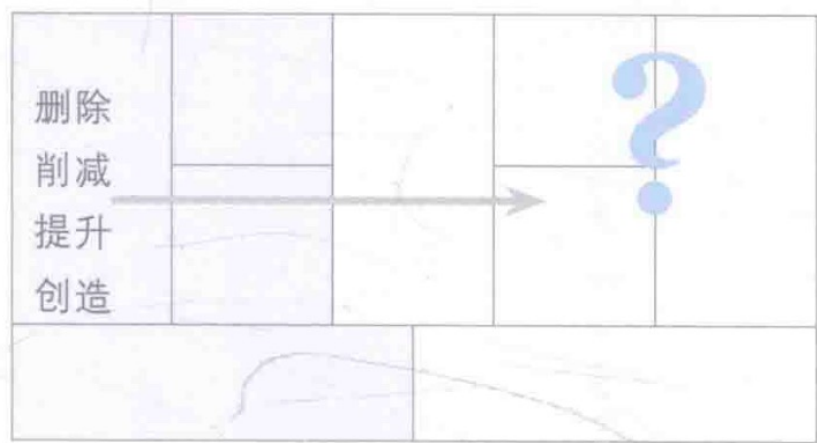


探索成本影响



识别成本最高的基础设施，并评估删除或削减它们后的影响。价值中的哪些元素会消失，为了弥补它们的缺失，我们要创造哪些东西？然后，识别出你想要投资的基础设施，并且分析它们能创造出多少价值。

- 哪些活动、资源和合作伙伴关系的成本最高？
- 如果你削减或删除这些成本项，会发生什么？
- 削减或删除这些高昂的资源、业务或伙伴关系后，你将如何使用低成本的元素来代替它们创造价值？
- 通过规划新的投资能创造什么价值？

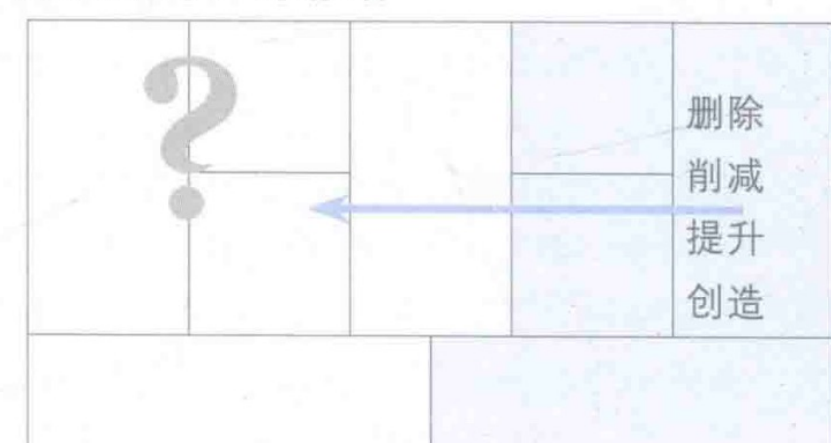
探索价值主张



通过问四项行动架构的问题来开始改变你的价值主张。同时，考虑成本侧的影响并评估价值侧所能（或所须）做的改变，比如渠道通路、客户关系、收益来源和客户群体。

- 哪些低价值的功能或服务可以被删除或削减？
- 可以通过新增或加强哪些功能或服务来产生有价值的客户新体验？
- 价值主张的改变对成本有哪些影响？
- 价值主张的改变将如何改变商业模式客户侧的内容？

探索对客户的影响



通过四项行动架构的问题，针对画布客户侧的每个模块分别提问，包括渠道、客户关系和收益来源。一旦你删除、削减、提升或创造某个价值元素时，分析成本侧的内容会发生什么变化。

- 你可以聚焦哪些新的客户群体，哪些客户群体可以削减或删除？
- 新的客户群体真正希望你帮他们完成哪些工作？
- 这些客户倾向于何种联络方式，他们期望与你建立何种关系？
- 服务新的客户群体对成本有何影响？