

شبکای کسبی (key partnership)	فعالیت های کسبی (key Activities)	گزاره ارزش (value proposition)	روابط مشتری (customer Relationships)	بخش های مشتری (Customer segments)
۱- جایگاه کشته ها ۲- داروهایان ۳- مصرف کننده ها	۱- فعالیت های آموزشی ۲- بخش های ها ۳- پاسکاری ۷۴ ساخته ۴- تدریس آنلاین ۵-	۱- یادگیری مجید با شناخت خود ۲- آشنایی با خودش توانایی خود ۳- به دنبال استفاده برای بهتری بهترین شدن ۴- آموزش از طریق ویدیو	۱- سایت ۲- شبکه های اجتماعی ۳- تلن ۴- ارتباطات مجازی ۵- بازارهای آزاد مان	۱- افرادی که به آموزش نیاز دارند ۲- افرادی که به یادگیری پیشرفته علاقه دارند ۳- افرادی که به خودشناسی در ارد چگون دین خواندن نیاز دارند ۴- افرادی که به مشاوره تحصیلی برای درس خواندن نیاز دارند ۵- افرادی که به مشاوره ۲۴ ساعته برای حل کردن مشکلات خود نیاز دارند
۴- سرمایه گذار ۵- همراه اول رابراسل درایرل...	منابع کسبی (key Resources) ۱- کارمندان سایت ۲- اساتید ۳- منابع های آموزش ۴- پشتیبانی آنلاین ۵- تجهیزات	۱- ساخت ویدیو بدون دوربین ۲- تبلیغات ویدیو تارگت شده	کانال ها (channels) ۱- تلن ۲- سایت ۳- شبکه های اجتماعی ۴- پشتیبانی ۵- فروشگاه ها آنلاین	
ساختارهای هزینه (cost structures) ۱- هزینه تولید سایت ۲- هزینه حقوق به کارمندان سایت ۳- هزینه برای تامین نیازهای فیلم برداری و ضبط ۴- هزینه برای حقوق اساتید ۵- هزینه برای تبلیغات ۶- توسعه پلتفرم			جریان های درآمد (Revenue streams) ۱- ویدیو های آموزشی ۲- مشاوره تحصیلی ۳- برنامه ریزی های ۴- تبلیغات	