商家

提问

咨询师

用户

**关键业务**

“私人订制”APP

**客户细分**

**代言**

**销道通路**

网络销售，抖音，微信等流量APP

**客户关系**

用户既可以是咨询师也可以是提问题的人，可以自主在平台内接广告

**价值主张**

创新，集体利益

不断开发该软件的潜力

**核心资源**

软件的产品与开发

**重要伙伴**

**商家，用户，推广大使，其他社交APP，媒体**

**收入来源**

会员费，商家入住费，咨询师费用提成，广告费，商品成交量提成

**成本结构**