

Lean Canvas

gestaltet für: _____

gestaltet von: _____

Datum: _____

Version: _____

Problem Beschreibe die 1-3 größten Probleme oder Bedürfnisse deiner Kunden. 	Lösung Beschreibe eine Lösung für jedes Problem. 	Einzigartigartiges Wertversprechen Eine einfache, klare Botschaft, die erklärt, warum deine Lösung anders und beachtenswert ist. 	Unfairer Vorteil Etwas, was es anderen schwer macht die Lösung schnell zu kopieren. 	Kundensegmente Liste deine Kunden und Nutzer auf. 
Existierende Alternativen Beschreibe, wie diese Probleme heute schon gelöst werden.	Kennzahlen Welche messbaren Zahlen zeigen, ob dein Produkt funktioniert. 	High-Level Konzept Die X für Y Analogie z. B. YouTube = Flickr für Videos.	Kanäle Beschreibe den Weg zu deinen Kunden. 	Early Adopters Beschreibe die Eigenschaften deines idealen Kunden.
Kosten Beschreibe deine fixen und variablen Kosten. 		Einnahmen Beschreibe deine Einnahmequellen. 		

Original von Ash Maurya (leanstack.com)

Basiert auf dem Business Model Canvas von Strategyzer (strategyzer.com)

Adaptiert von MAK3it (mak3it.de)

Downloade das Lean Canvas auf mak3it.de/canvas