

Lean Canvas

Projekt:

PROBLÉM / POTŘEBA 1–3 problémy vašich zákazníků	ŘEŠENÍ Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy vašich zákazníků?	UNIKÁTNÍ NABÍDKA Čím upoutáte pozornost? Čím jste jiní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?	NEFÉROVÁ VÝHODA Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč byste to měli dělat zrovna vy?	SEGMENTY ZÁKAZNÍKŮ Kdo jsou vaši zákazníci, uživatelé?
	INDIKÁTORY Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá? (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení?)		CESTY K ZÁKAZNÍKŮM Jak se dostanete k zákazníkům?	
EXISTUJÍCÍ ALTERNATIVY Jak zákazníci řeší své problémy dnes?		SROZUMITELNÝ OPIS Jak jednoduše popíšete vaše řešení pomocí již existujících?		PRVNÍ VLAŠTOVKY S kým můžete začít nejdříve?
VÝDAJE, STRUKTURA NÁKLADŮ Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?			PŘÍJMY, CENOVÝ MODEL Jak naceníte vaše řešení problému? Za co vám budou zákazníci platit?	