

# The Lean Canvas

Entwickelt für:

Entwickelt von:

Datum:

Version:

Startup Name

Name1, Name2, ...

DD/MM/YYYY

X.Y

<p><b>Problem</b> </p> <p>Beschreiben Sie die 1-3 größten Kundenprobleme.</p>	<p><b>Lösung</b> </p> <p>Beschreiben Sie eine Lösung für jedes identifizierte Problem</p>	<p><b>Einzigartiges Wertversprechen</b> </p> <p>Eine einfache, klare und überzeugende Botschaft, die angibt, warum Sie anders sind und Ihre Lösung einen Kauf wert</p>	<p><b>Unfairer Wettbewerbsvorteil</b> </p> <p>Etwas, das nicht einfach kopiert oder gekauft werden kann</p>	<p><b>Kundensegmente</b> </p> <p>Listen Sie Ihre Ziel- und Nutzergruppen auf.</p>
<p><b>Bestehende Alternativen</b> </p> <p>Beschreiben Sie, wie Kunden diese Probleme bisher lösen.</p>	<p><b>Schlüsselmetriken</b> </p> <p>Listen Sie die messbaren Zahlen auf, die zeigen, ob Ihr Business funktioniert.</p>	<p><b>Kurzkonzept</b> </p> <p>Listen Sie Ihre X für Y-Analogie auf (z. B. YouTube = Flickr für Videos)</p>	<p><b>Marktkanäle</b> </p> <p>Pfad zum Kunden</p>	<p><b>Adopters im Frühstadium</b> </p> <p>Listen Sie die Eigenschaften Ihrer idealen Kunden auf</p>
<p><b>Kostenstruktur</b> </p> <p>Listen Sie Ihre festen und variablen Kosten auf.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kundenakquisitionskosten</li> <li>Vertriebskosten</li> <li>Hosting</li> <li>Menschen</li> <li>Etc.</li> </ul>		<p><b>Ertragsstruktur</b> </p> <p>Listen Sie Ihre Einnahmequellen auf.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Erlösmodell</li> <li>Lebenszeitwert</li> <li>Einnahmen</li> <li>Bruttomarge</li> </ul>		

Entwickelt für:

Entwickelt von:

Datum:

Version:

# The Lean Canvas

<p><b>Problem</b> </p>	<p><b>Lösung</b> </p>	<p><b>Einzigartiges Wertversprechen</b> </p>	<p><b>Unfairer Wettbewerbsvorteil</b> </p>	<p><b>Kundensegmente</b> </p>
<p><b>Bestehende Alternativen</b> </p>	<p><b>Schlüsselmetriken</b> </p>	<p><b>Kurzkonzept</b> </p>	<p><b>Marktkanäle</b> </p>	<p><b>Adopters im Frühstadium</b> </p>
<p><b>Kostenstruktur</b> </p>		<p><b>Ertragsstruktur</b> </p>		