

The Lean Canvas

Entwickelt für:

Entwickelt von:

Datum:













Version:

Startup Name

Name1, Name2, ...

DD/MM/YYYY

X.Y

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




Entwickelt für:

Entwickelt von:

Datum:

Version:

The Lean Canvas

Problem 	Lösung 	Einzigartiges Wertversprechen 	Unfairer Wettbewerbsvorteil 	Kundensegmente 
Bestehende Alternativen 	Schlüsselmetriken 	Kurzkonzept 	Marktkanäle 	Adopters im Frühstadium 
Kostenstruktur 		Ertragsstruktur 