

The Lean Canvas

Diseñado para:

Nombre startup

Diseñado por:

Nombre1, Nombre2, ...

Fecha:

DD/MM/AAAA

Versión:

X.Y

Problema  Los 3 problemas principales	Solución  Las 3 soluciones principales	Prop. de valor única  Mensaje único, claro y convincente que explique por qué eres diferente y por qué vale la pena comprar tu solución	Ventaja competitiva  No puede copiarse ni comprarse fácilmente	Segmentos de clientes  Clientes objetivo
Alternativas existentes  Enumera cómo se resuelven actualmente estos problemas.	Métricas clave  Actividades clave que debes medir	Concepto de alto nivel  Indica tu analogía «X para Y» (p. ej., YouTube = Flickr para vídeos)	Canales  Cómo llegar a los clientes	Primeros usuarios  Enumera las características de tus clientes ideales.
Estructura de costos  Costos de adquisición de clientes Costos de distribución Alojamiento Personal Etc.			Fuentes de ingresos  Modelo de ingresos Valor de vida del cliente Ingresos Margen bruto	

The Lean Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

Fecha:

Versión:

Problema 	Solución 	Prop. de valor única 	Ventaja competitiva 	Segmentos de clientes 
Alternativas existentes 	Métricas clave 	Concepto de alto nivel 	Canales 	Primeros usuarios 
Estructura de costos 		Fuentes de ingresos 		