|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Entwickelt für:* | | | | | *Entwickelt von:* | | *Datum:* | | *Version:* |
| **Lean Canvas** | | Startup | | |  | | Name1, Name2, … |  | TT/MM/JJJJ |  | X.Y |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Problem** | **Lösung** | | **Einzigartiges Wertversprechen** | | | **Unfairer Wettbewerbsvorteil** | | | **Kundensegmente** | | |
| Beschreiben Sie die 1-3 größten Kundenprobleme. | Beschreiben Sie eine Lösung für jedes identifizierte Problem | | Eine einfache, klare und überzeugende Botschaft, die angibt, warum Sie anders sind und Ihre Lösung einen Kauf wert | | | | Etwas, das nicht einfach kopiert oder gekauft werden kann | | Listen Sie Ihre Ziel- und Nutzergruppen auf. | | |
| **Bestehende Alternativen** | **Schlüsselmetriken** | | **Kurzkonzept** | | | | **Marktkanäle** | | **Adopters im Frühstadium** | | |
| Beschreiben Sie, wie Kunden diese Probleme bisher lösen. | Listen Sie die messbaren Zahlen auf, die zeigen, ob Ihr Business funktioniert. | | Listen Sie Ihre X für Y-Analogie auf  (z. B. YouTube = Flickr für Videos) | | | | Pfad zum Kunden | | Listen Sie die Eigenschaften Ihrer idealen Kunden auf | | |
| **Kostenstruktur** | | | | **Ertragsstruktur** | | | | | | | |
| Listen Sie Ihre festen und variablen Kosten auf.  Kundenakquisitionskosten  Vertriebskosten  Hosting  Menschen  Etc. | | | | Listen Sie Ihre Einnahmequellen auf.  Erlösmodell  Lebenszeitwert  Einnahmen  Bruttomarge | | | | | | | |
| Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Entwickelt für:* | | | | | *Entwickelt von:* | | *Datum:* | | *Version:* |
| **Lean Canvas** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Problem** | **Lösung** | | **Einzigartiges Wertversprechen** | | | **Unfairer Wettbewerbsvorteil** | | | **Kundensegmente** | | |
|  |  | |  | | | |  | |  | | |
| **Bestehende Alternativen** | **Schlüsselmetriken** | | **Kurzkonzept** | | | | **Marktkanäle** | | **Adopters im Frühstadium** | | |
|  |  | |  | | | |  | |  | | |
| **Kostenstruktur** | | | | **Ertragsstruktur** | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | |
| Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |