

Lean Canvas

Problem Die 1-3 größten Probleme deiner Zielgruppe	Lösung Die Lösung für jedes identifizierte Problem	Alleinstellungsmerkmal Was deine Lösung von anderen Angeboten abhebt	Unfairer Wettbewerbsvorteil Etwas, das nicht einfach kopiert oder gekauft werden kann	Kundensegmente Liste der wichtigsten Kundinnen und Kunden sowie Nutzerinnen und Nutzer
Bestehende Alternativen Wie bzw. von wem die Probleme bisher gelöst werden	Kennzahlen Die wichtigsten messbaren Kennzahlen, die zeigen ob die Lösung funktioniert	Kurzkonzept Die X für Y Analogie (YouTube = Flickr für Videos)	Kanäle Über welche Kanäle die Zielgruppen erreicht werden	Early Adopter Die ersten Kundinnen und Kunden/ Nutzerinnen und Nutzer, die zu gewinnen sind
Kostenstruktur Die wichtigsten festen und variablen Kosten		Einnahmequellen Wie bzw. über welchen Weg Geld verdient werden soll		