

Lean Canvas

TU LOGO



Problemas

Enumera los 3 problemas principales de tus clientes



Soluciones

Esboza una posible solución para cada problema



Propuesta única de valor

Un mensaje único, claro y convincente que indique por qué tu propuesta es diferente y merece la pena comprar.



Ventaja injusta

Algo que no puede ser fácilmente comprado o copiado



Segmentos de clientes

Describe los clientes y usuarios objetivo

Alternativas existentes

Describe cómo se resuelven estos problemas en la actualidad



Métricas clave

Enumera las cifras clave que indican cómo va el negocio

Concepto de alto nivel

Crea una analogía X por Y, por ejemplo, EDIT.org = Photoshop para empresas



Canales

Describe el camino hacia los clientes (inbound o outbound)

Clientes

Describe las características de los clientes ideales

Estructura de costes

Enumera los costes fijos y variables

Flujos de ingresos

Enumera los tipos de ingresos

Diseño de lienzo Lean Canvas personalizable online de EDIT.org

