PROBLEEM

Top 1 tot 3 problemen

BESTAANDE ALTERNATIEVEN

Hoe worden deze problemen vandaag al opgelost?

OPLOSSING

Beschrijf een mogelijke oplossing voor elk probleem

BELANGRIJKSTE MEETWAARDEN

Wat zijn de belangrijkste meetwaarden die aangeven hoe je bedrijf/product ervoor staat?

UNIEKE WAARDEPROPOSITIE

Unieke, heldere boodschap die aangeeft waarin je product zich onderscheidt en waarom het gekocht moet worden

HIGH CONCEPT PITCH

Vergelijk het met iets anders, bijvoorbeeld: YouTube = Flickr voor video's

ONEERLIJK VOORDEEL

Wat kan niet makkelijk gekopieerd of ingekocht worden

KANALEN

Routes naar de klant (ingaand of uitgaand)

KLANTSEGMENTEN

Doelgroepen en gebruikers

EARLY ADOPTERS

Beschrijf je ideale klanten

KOSTENSTRUCTUUR

Wat zijn je vaste en variabele kosten?

OMZETSTROMEN

Waar komt de omzet vandaan?

Lean Canvas is een aangepaste versie van het Business Model Canvas (www.BusinessModelGeneration.com) en valt onder de licentie Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported.

Lean Canvas

Gemaakt door Spark59 // Online versie beschikbaar op www.leancanvas.com