

LEAN CANVAS

NOME PROJETO:

AUTOR:

DATA:



PROBLEMA

Listar os 3 principais problemas do seu cliente



SOLUÇÃO

Descreva 3 solução para cada problema



ÚNICA PROPOSTA DE VALOR

Mensagem única, clara e convincente que transforma um visitante inconsciente em um prospecto interessado



VANTAGEM INJUSTA

Algo que não pode ser facilmente copiado ou comprado



SEGMENTO DE CLIENTES

Listar seus clientes e usuários-alvo

ALTERNATIVAS EXISTENTES

Listar como esses problemas são resolvidos hoje



MÉTRICAS CHAVES

Liste os principais números por onde sua empresa caminhará

CONCEITO DE ALTO NÍVEL

Liste sua analogia de X para Y (por exemplo, YouTube = Flickr para vídeos)



CANAIS

Liste seu caminho para os clientes

ADOTANTE INICIAL

Listar as características de seus clientes ideais



ESTRUTURA DE CUSTO

Listar seus custos fixos e variáveis



FLUXO DE CAIXA

Listar suas fontes de receita