

LEAN CANVAS

GESCHÄFTSIDE

DATE

VERSION



HSO

PROBLEM PROBLEM Die 3 größten Probleme Deiner Kunden + EXISTIERENDE ALTERNATIVEN Wie wird das Problem derzeit gelöst	LÖSUNG SOLUTION Stelle Lösungen für diese Probleme dar	NUTZEN-VERSPRECHEN UNIQUE VALUE PROPOSITIONS Eine einfache, treffende Beschreibung, die das Interesse von Kunden weckt und die einzigartigen Merkmale herausstellt. Bspw. Alle Fahrservices aus einer App (Uber) + DEIN X LIKE Y Bspw. YouTube = Wikipedia für Videos	UNFAIRER VORTEIL UNFAIR ADVANTAGE Etwas, das nicht einfach von anderen kopiert werden kann. Bspw. 10 Jahre Berufserfahrung im Verkauf oder E-Commerce Entwicklung	KUNDENGRUPPEN CUSTOMER SEGMENTS Deine Zielgruppe und Nutzer + EARLY ADOPTERS Liste hier die Eigenschaften Deiner perfekten Kunden
	WICHTIGE KENNZAHLEN KEY METRICS Liste hier die wichtigsten Kennzahlen, die Dir zeigen, wie Branche funktioniert. Dazu gehören wichtige Kennzahlen zum Markt und Kennzahlen zur Bestimmung Deines Erfolgs Bspw. „1.000.000 Buchungen im Jahr in Europa“ (Potenzial) bzw. als Erfolgsmessung im selben Beispiel „Buchungen im Jahr“			
KOSTENSTRUKTUR COST STRUCTURE Liste hier Deine fixen und variablen Kosten		EINNAHMEQUELLEN REVENUE STREAMS Liste hier Deine Einnahmequellen		