

LEAN CANVAS

GESCHÄFTSIDE

DATE

VERSION



HSO

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