

LEAN CANVAS



flokuester.com

Ziel: Definiere die wichtigsten Hypothesen deiner Gründungsidee

Problem

Welches Problem löst deine Idee? Schreibe 1-3 große Probleme deiner Kunden auf.

Lösung

Beschreibe hier die Lösung für jedes identifizierte Problem.

Alleinstellungsmerkmal (USP)

Formuliere eine einfach und klare Botschaft, die deutlich macht, warum deine Lösung neu und wertvoll ist.

Kundensegmente

Wer sind deine Ziel- und Kundengruppen? Welche Eigenschaften besitzen sie? B2B vs B2C vs B2G?

Problem Statement 1

Lösungsvorschlag 1

Problem Statement 2

Lösungsvorschlag 2

Problem Statement 3

Lösungsvorschlag 3

Kennzahlen

z.B. Zeit sparen, Kosten senken, Umsatz steigern, Produktivität erhöhen, Qualität erhöhen etc.

Kanäle

Über welche Kanäle erreichst du deine Kunden?

Kosten

Welche Kosten fallen an? Personal, Software, Lizenzen, Miete, etc.

Ertragsquellen

Welche Einnahmen hast du? Wer zahlt wofür genau? Einmalig, wiederkehrend? Lizenzen? Pro user? Pro Einheit? Pro Fall / Anfrage?

Notizen