












LEAN CANVAS: Wer will Was für Bedürfnis-Erfüllung, weil Motivation

Das „Lean Canvas“ ist eine Vorlage um Geschäftsmodelle für Start-ups zu entwickeln. Es hilft Dir wichtige Aspekte deiner Geschäftsidee zu beschreiben. Dafür musst Du zu diesem Zeitpunkt natürlich Annahmen treffen. Diese werden in einem weiteren Schritt mit Experimenten überprüft.

Versuche nun das „Lean Canvas“ basierend auf deiner Idee zu erstellen! Bearbeite zuerst die nummerierten Felder in der Reihenfolge die für Dich passt. In der Regel wird zuerst die Problemstellung (1) mit der Lösung (4) abgeglichen. Erkennst Du dabei Aspekte deiner Idee, welche Du verbessern kannst?

<p>Problemstellung Was sind die Hauptprobleme, welche das Geschäft lösen muss? Beschreibe die 1-3 grössten Probleme deiner Kunden</p>  <p style="font-size: 48pt; text-align: center;">1</p>	<p>Lösung Beschreibe eine Lösung für jedes Problem</p>  <p style="font-size: 48pt; text-align: center;">4</p>	<p>Alleinstellungsmerkmal (Wertangebot) Welchen Wert vermittelst Du dem Kunden? Eine einfache, klare Botschaft, die erklärt warum die Lösung anders und beachtenswert ist</p>  <p style="font-size: 48pt; text-align: center;">3</p>	<p>Unfairer Vorteil Etwas, das es den anderen schwer macht, die Lösung zu kopieren</p>  <p style="font-size: 48pt; text-align: center;">2</p>	<p>Kundensegmente Liste die Ziel- und Nutzergruppen auf. Für wen schöpfen wir Wert? Wer sind Deine wichtigsten Kunden? <i>Erarbeite parallel zu diesem Feld die Persona-Beschreibung auf der rechten Seite!</i></p> 
<p>Bestehende Alternativen Wie wurden diese Probleme bisher gelöst?</p>  <p style="font-size: 48pt; text-align: center;">5</p>	<p>Kennzahlen Welche messbaren Zahlen zeigen, ob die Lösung funktioniert?</p> 	<p>Kurz Konzept X für Y Analogie Gibt es eine einfache Analogie? (z.B. Youtube=Flickr für Video)</p> 	<p>Kanäle Über welche Kanäle wollen Deine Kundensegmente erreicht werden?</p> 	<p>Early Adopter Beschreibe die Eigenschaften des idealen Kundens <i>Erarbeite parallel zu diesem Feld die Persona-Beschreibung auf der rechten Seite!</i></p> 
<p>Kostenstruktur Liste die festen und variablen Kosten auf</p> 		<p>Einnahmequellen Liste die Einnahmequellen auf</p> 