

Model biznesowy Lean Canvas



1 Problem

Jakie kluczowe problemy rozwiąże Wasz produkt?



2 Rozwiązanie

W jaki sposób Wasz produkt rozwiąże problemy klientów?



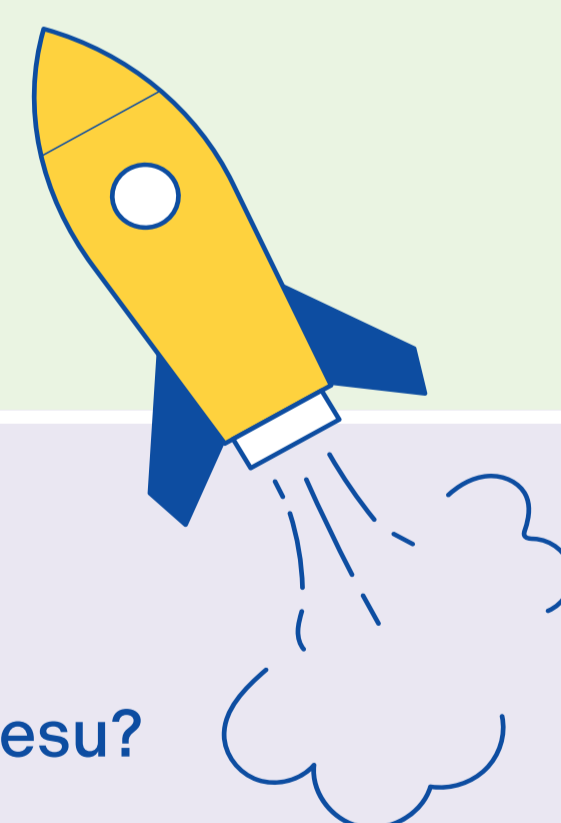
3 Wartości

Jakie korzyści odniosą klienci dzięki produktowi?



4 Przewaga konkurencyjna

Na czym polega Wasza przewaga nad konkurencją?



5 Segmenty klientów

Kto będzie korzystał z Waszego produktu?



6 Kanały dotarcia

Jak planujecie dotrzeć do swoich klientów?



7 Wskaźniki

W jaki sposób zmierzycie sukces Waszego biznesu?

8 Koszty

Jakie są największe koszty związane z prowadzeniem Waszego biznesu?



9 Przychody

Jakie są główne źródła przychodów firmy?

