

Lean Canvas

GEMAAKT VOOR

Naam start up

DATUM

01-01-2022

VERSIE

1.2

igne

Probleem Top 3 problemen.	Oplossing Top 3 oplossingen.	Waarde proposities Een duidelijke, kort maar krachtige boodschap waarin wordt toegelicht wat jou uniek maakt en waarom mensen het zouden moeten kopen.	Oneerlijk voordeel Kan niet makkelijk nagemaakt of gekocht worden.	Klantsegmenten Je doelgroep.
Bestaande alternatieven Hoe de problemen hedendaags worden opgelost?	Key metrics Hoe mijlpalen worden gemeten.	High-Level concept Beschrijf je x tot y analogie. (bv. Youtube = Flickr voor videos)	Kanalen De weg naar de klant.	Early adopters Beschrijf de kenmerken van jouw ideale klant.
Kostenstructuur Beschrijf je vaste en variable kosten Kosten klantacquisitie Distributiekosten Hosting Personeel etc.			Inkomstenbronnen Beschrijf jouw inkomstenbron(nen) Inkomstenmodel Duurzaamheid Inkomsten Grove schatting	

Lean Canvas

GEMAAKT VOOR

DATUM

VERSIE



Probleem	Oplossing	Waarde proposities	Oneerlijk voordeel	Klantsegmenten
Bestaande alternatieven	Key metrics	High-Level concept	Kanalen	Early adopters
Kostenstructuur			Inkomstenbronnen	