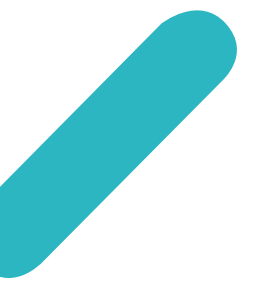


23 LEAN CANVAS



Idee:

<p>Das Problem</p> <p>Was für Probleme haben unsere Nutzer:innen?</p>	<p>Unsere Lösung</p> <p>Welche Lösungen bieten wir für die Probleme der Nutzer:innen?</p>	<p>Einzigartiges Wertangebot</p> <p>Welchen Mehrwert kreieren wir für unsere Nutzer:innen, den sie bei keiner anderen Lösung haben?</p>	<p>Unfairer Vorteil</p> <p>Was machen wir besser als unsere Konkurrenz, das hart zu kopieren ist?</p>	<p>Zielgruppen</p> <table border="1"><tr><td><p>Kund:innen</p><p>Wem wollen wir unsere Lösung verkaufen?</p></td><td><p>Users</p><p>Wer wird unsere Lösung benutzen?</p></td></tr></table>		<p>Kund:innen</p> <p>Wem wollen wir unsere Lösung verkaufen?</p>	<p>Users</p> <p>Wer wird unsere Lösung benutzen?</p>
<p>Kund:innen</p> <p>Wem wollen wir unsere Lösung verkaufen?</p>	<p>Users</p> <p>Wer wird unsere Lösung benutzen?</p>						
<p>Existierende Alternativen</p> <p>Definiere mindestens eine Konkurrenzlösung</p>	<p>Schlüsselkennzahlen</p> <p>Wie werden wir die Kund:innenbedingung und Nutzer:innenbegeisterung messen?</p>		<p>Kanäle</p> <p>Wie wollen wir unsere Kunden und Nutzer erreichen?</p>	<p>Erstanwender:innen</p> <p>Wer wird unsere Lösung als erstes ausprobieren?</p>			

Profit Formula

<p>Welche sind die wichtigsten Kosten, die anfallen um die Lösung zu erstellen und zu liefern?</p>	<p>Wie viel müssen wir investieren, bevor wir etwas herausbekommen?</p>	<p>Wie, wann und wie oft verrechnen wir unseren Kund:innen etwas?</p>	<p>Was haben wir für Einnahmeströme und wie viel zahlen unsere Kund:innen (pro Einheit)?</p>
--	---	--	---

Kosten

Investitionen

Bezahlungsmuster

Preis und Einnahmeströme