

PROBLEEM

Top 1 tot 3 problemen

OPLOSSING

Beschrijf een mogelijke oplossing voor elk probleem

UNIEKE WAARDEPROPOSITIE

Unieke, heldere boodschap die aangeeft waarin je product zich onderscheidt en waarom het gekocht moet worden

ONEERLIJK VOORDEEL

Wat kan niet makkelijk gekopieerd of ingekocht worden

KLANTSEGMENTEN

Doelgroepen en gebruikers

BESTAANDE ALTERNATIEVEN

Hoe worden deze problemen vandaag al opgelost?

BELANGRIJKSTE MEETWAARDEN

Wat zijn de belangrijkste meetwaarden die aangeven hoe je bedrijf/product ervoor staat?

HIGH CONCEPT PITCH

Vergelijk het met iets anders, bijvoorbeeld: YouTube = Flickr voor video's

KANALEN

Routes naar de klant (ingaaand of uitgaand)

EARLY ADOPTERS

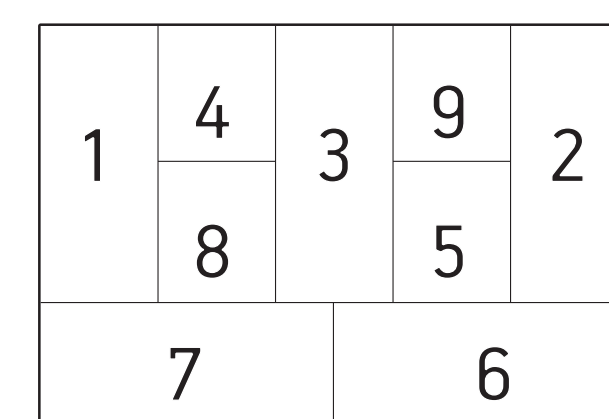
Beschrijf je ideale klanten

KOSTENSTRUCTUUR

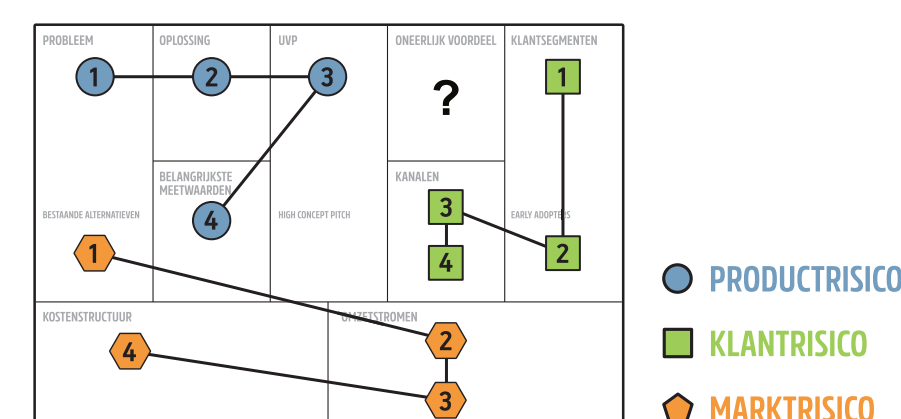
Wat zijn je vaste en variabele kosten?

OMZETSTROMEN

Waar komt de omzet vandaan?



INVULVOLGORDE CANVAS



ITERATIEPAD VOOR RISICO'S

Lean Canvas

Gemaakt door Spark59 // Online versie beschikbaar op www.leancanvas.com