

Lean Canvas - Szablon

Poniżej znajduje się szablon Lean Canvas, który jest perfekcyjnym narzędziem do planowania MVP oraz działań startupowych. Pozwala on w prosty i przejrzysty sposób zdefiniować kluczowe elementy modelu biznesowego.

Instrukcja

Wypełnij każdy z poniższych bloków, aby stworzyć pełny obraz swojego pomysłu biznesowego:

1. Problem

- Jakie są trzy główne problemy, które próbujesz rozwiązać?
- Jakie aktualne rozwiązania istnieją na rynku i dlaczego nie są wystarczające?

2. Segmenty Klientów

- Kto jest Twoim docelowym użytkownikiem?
- Podziel klientów na segmenty demograficzne, behawioralne lub według innych kryteriów.

3. Unikalna Propozycja Wartości

- Jakie kluczowe korzyści Twój produkt dostarcza klientowi?
- Dlaczego to rozwiązanie jest inne/lepsze niż istniejące alternatywy?

4. Rozwiązanie

- Jakie funkcje lub usługi Twojego produktu rozwiązują wymienione problemy?

5. Kanały

- W jaki sposób klienci dowiedzą się o Twoim produkcie?
- Jak będziesz dostarczał produkt/usługę swoim klientom?

6. Strumienie Przychodów

- W jaki sposób Twój produkt będzie generował przychody?
- Czy masz więcej niż jeden strumień przychodów?

7. Struktura Kosztów

- Jakie są kluczowe koszty związane z uruchomieniem i działaniem Twojego biznesu?

8. Kluczowe Mierniki

- Jakie wskaźniki pokażą sukces Twojego produktu?

9. Nieuczciwa Przewaga

- Co daje Ci przewagę nad konkurencją, której nie można łatwo skopiować lub kupić?

Wizualizacja Szablonu

Problem	Rozwiązanie	Kluczowe Mierniki
Segmenty Klientów	Unikalna Wartość	Kanały
Struktura Kosztów	Strumienie Przychodów	Nieuczciwa Przewaga

Kluczowe Uwagi:

1. **Unikaj uszczegóławiania:** Skup się na kluczowych aspektach, aby zachować przejrzystość i prostotę.
2. **Iteracje są kluczem:** Regularnie aktualizuj i dopracowuj Lean Canvas w miarę pozyskiwania nowych danych i opinii.
3. **Skup się na użytkownikach:** Wszystkie sekcje powinny odzwierciedlać rzeczywiste potrzeby Twoich klientów.