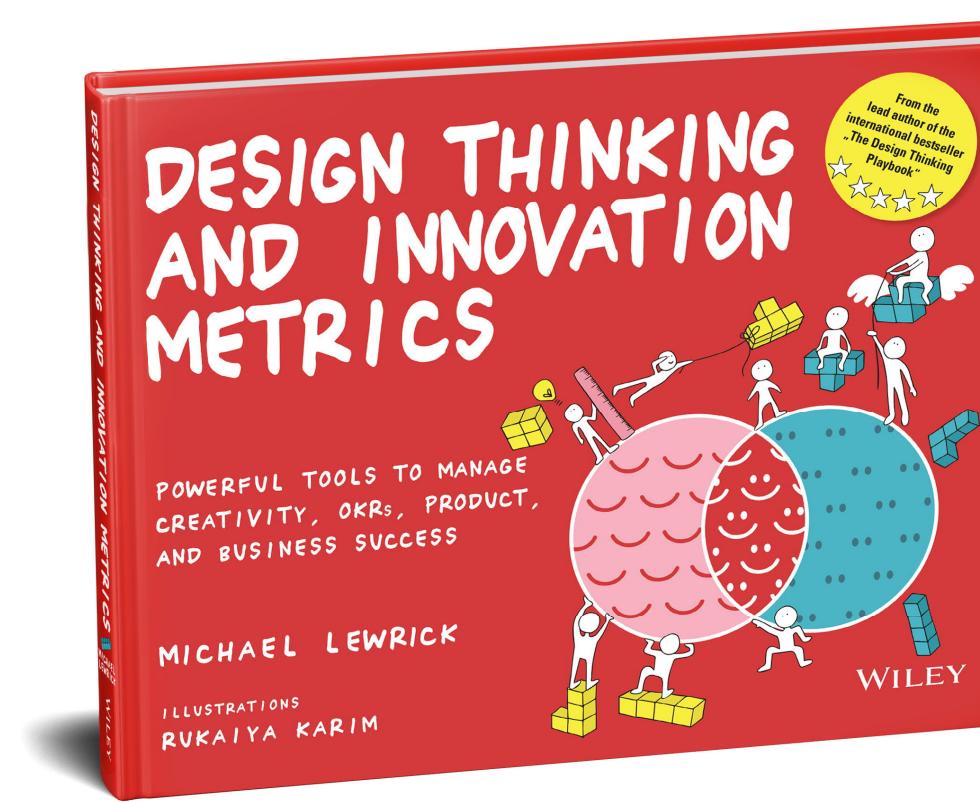


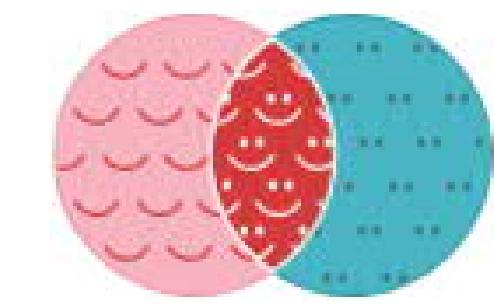


Kurzanleitung: Der Canvas hilft bei der Strukturierung und Visualisierung des Innovationsprojekts. Das vollständig ausgefüllte Lean Canvas dokumentiert den endgültigen Problem/Solution-Fit. Die Ergebnisse der Design Thinking Iterationen können mit dem Lean Canvas zusammengefasst werden. Der Canvas hilft auch dabei, herauszufinden, welche Annahmen noch nicht getestet worden sind.

# LEAN CANVAS



Lewrick, M.  
Design Thinking and Innovation Metrics  
978-1-1198-1515-0  
[www.design-metrics.com](http://www.design-metrics.com)



Tipps & Tricks zum Template auf Buchseite: 137

WER.....	WILL WAS.....	FÜR.....	WEIL.....
<b>Problemstellung</b> Was sind die Hauptprobleme, welche das Geschäftsmodell lösen muss? Beschreibe die 1-3 grössten Probleme der Kunden/Nutzer.	<b>(KUNDE)</b> <b>Lösung</b> Beschreibe eine Lösung für jedes Problem.	<b>(PRODUKT, DIENSTLEISTUNG,... WAS)</b> <b>Einzigartiges Wertangebot</b> Welcher Wert soll dem Kunden vermittelt werden?	<b>(BEDÜRFNISBEFRIEDIGUNG)</b> <b>Unfairer Vorteil</b> Etwas, das es den anderen schwer macht, die Lösung zu kopieren.
<b>1</b> <b>Bestehende Alternativen</b> Wie sind diese Probleme bisher gelöst worden?	<b>2</b> <b>Kennzahlen</b> Welche messbaren Metriken zeigen, ob die Lösung funktioniert?	<b>3</b> <b>Kurz Konzept</b> X für Y Analogie Gibt es eine einfache Analogie? (z.B. YouTube = Flickr für Video)	<b>4</b> <b>Kanäle</b> Über welche Kanäle wollen deine Kundensegmente erreicht werden?
<b>5</b> <b>Kostenstruktur</b> Liste die fixen und variablen Kosten auf.	<b>Einnahmequellen</b> Liste die Einnahmequellen auf.		<b>5</b> <b>Early Adaptors</b> Beschreibe die Eigenschaften der Early Adopters (diejenigen Kunden, die das Produkt zuerst benutzen werden). Die idealen Kunden sind ggf. nicht zwingend auch die ersten Kunden.

