

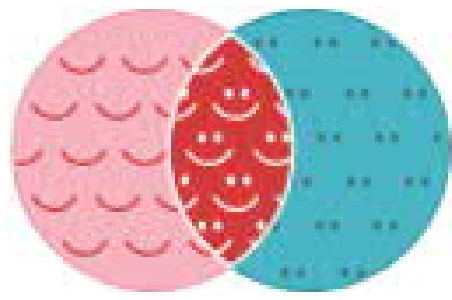
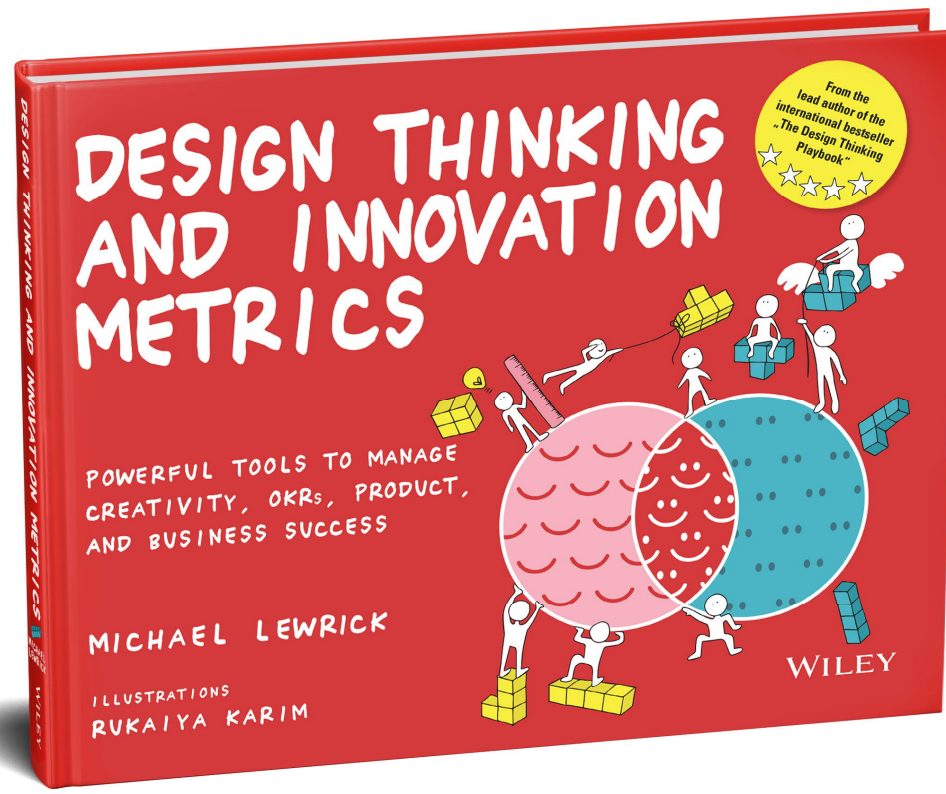
Project:
Team:
Version & Date:



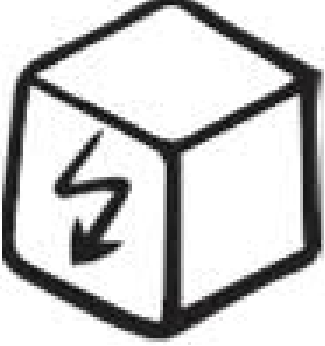
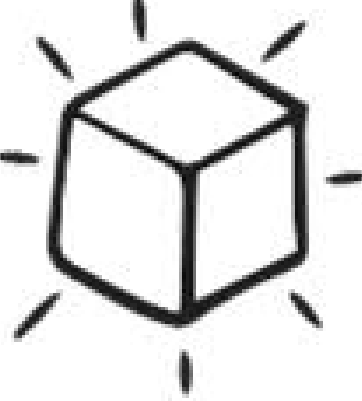

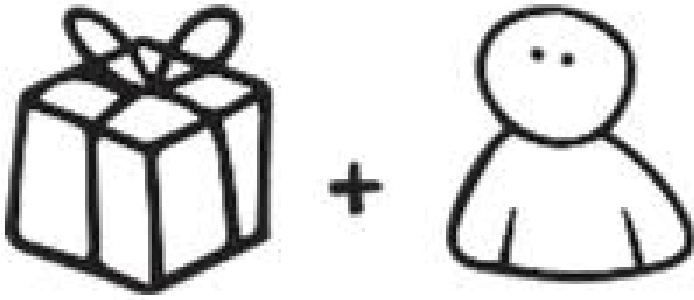
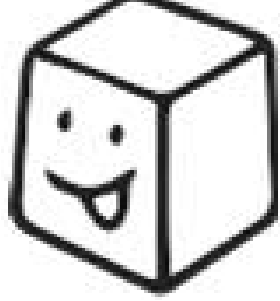

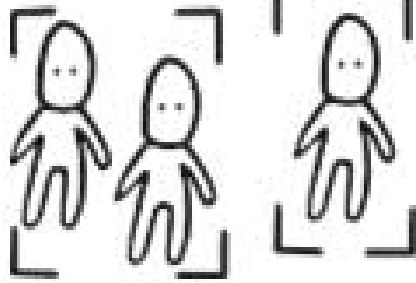
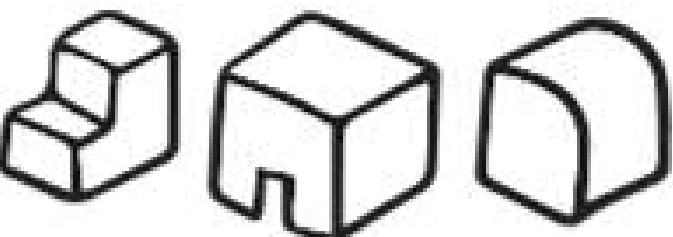
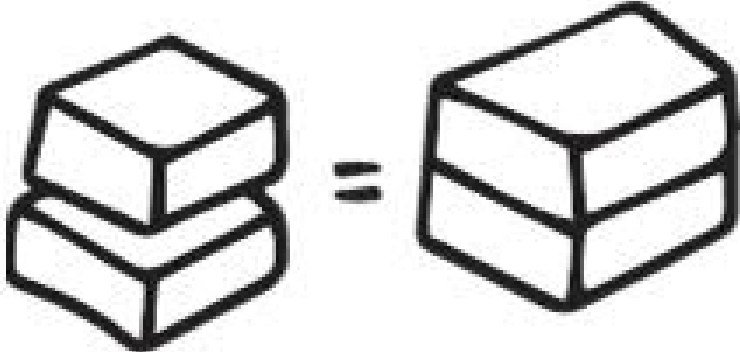

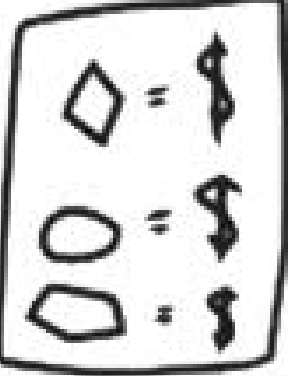

Kurzanleitung: Der Canvas hilft bei der Strukturierung und Visualisierung des Innovationsprojekts. Das vollständig ausgefüllte Lean Canvas dokumentiert den endgültigen Problem/Solution-Fit. Die Ergebnisse der Design Thinking Iterationen können mit dem Lean Canvas zusammengefasst werden. Der Canvas hilft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

LEAN CANVAS

Tipps & Tricks zum Template auf Buchseite: 137



Lewrick, M.
Design Thinking and Innovation Metrics
978-1-1198-1515-0
www.design-metrics.com

WER..... (KUNDE)		WILL WAS..... (PRODUKT, DIENSTLEISTUNG,... WAS)		FÜR..... (BEDÜRFNISBEFRIEDIGUNG)		WEIL..... (MOTIVATION)			
<div>Problemstellung <i>Was sind die Hauptprobleme, welche das Geschäftsmodell lösen muss? Beschreibe die 1-3 grössten Probleme der Kunden/Nutzer.</i></div> <div></div> <div>1</div>		<div>Lösung <i>Beschreibe eine Lösung für jedes Problem.</i></div> <div></div> <div>4</div>		<div>Einzigartiges Wertangebot <i>Welcher Wert soll dem Kunden vermittelt werden?</i></div> <div></div> <div><i>Erziele eine Übereinstimmung zwischen dem Wertangebot und dem Kundenprofil</i></div> <div>3</div> <div></div>		<div>Unfairer Vorteil <i>Etwas, das es den anderen schwer macht, die Lösung zu kopieren.</i></div> <div></div> <div>Kanäle <i>Über welche Kanäle wollen deine Kundensegmente erreicht werden?</i></div> <div></div> <div>2</div>		<div>Kundensegmente <i>Liste die Ziel- und Nutzergruppen auf.</i></div> <div></div> <div><i>Wer sind die wichtigsten Stakeholder und Interessengruppen? Zeichne eine Stakeholder-Map oder das Business Ökosystem auf.</i></div>	
<div>Bestehende Alternativen <i>Wie sind diese Probleme bisher gelöst worden?</i></div> <div></div> <div>5</div>		<div>Kennzahlen <i>Welche messbaren Metriken zeigen, ob die Lösung funktioniert?</i></div>		<div>Kurz Konzept <i>X für Y Analogie Gibt es eine einfache Analogie? (z.B. YouTube = Flickr für Video)</i></div> <div></div>		<div>Early Adaptors <i>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.</i></div> <div></div>			
<div>Kostenstruktur <i>Liste die fixen und variablen Kosten auf.</i></div> <div></div>				<div>Einnahmequellen <i>Liste die Einnahmequellen auf.</i></div> <div></div>					

