

## MAC0332 – Engenharia de Software

### Lean Canvas

O Lean Canvas é uma ferramenta usada para desenvolver o modelo de negócio para uma startup. Ela foi criada por Ash Maurya e está baseada no Canvas do Modelo de Negócios de Alexander Osterwalder.

O Lean Canvas é dividido em nove blocos:

1. **Problema (*Problem*):** São listadas as principais necessidades que precisam ser resolvidas para os clientes, bem como as alternativas atuais de como o cliente resolve o problema.
2. **Segmentos do cliente (*Customer Segments*):** São listados os usuários e clientes alvos. Notar que às vezes o público que vai usar o produto não é o financiador.
3. **Proposição de Valor Única (*Unique Value Proposition*):** É indicada a proposta de valor mostrando os reais benefícios da utilização do produto. Ela deve ser diferente e importante para o cliente.
4. **Solução (*Solution*):** Soluções que o produto vai oferecer.
5. **Vantagens Injustas (*Unfair Advantage*):** Vantagens que se tem sobre os concorrentes.
6. **Fontes de receitas (*Revenue Streams*):** Identificar como a solução vai gerar ingressos.
7. **Estrutura de custos (*Cost Structure*):** Identificar os custos variáveis e fixos associados com a solução.
8. **Métricas Chaves (*Key Metrics*):** Identificar o que medir para verificar a performance da startup.
9. **Canais (*Channels*):** Identificar os canais corretos de comunicação, considerando principalmente qual público se quer atingir e quanto de recurso se tem disponível.

Alguns sites de ajuda estão disponíveis em:

- O site seguinte disponibiliza um poster do Lean Canvas:  
<http://leanstack.com/why-lean-canvas/>
- O site do Canvanizer, o qual é uma ferramenta online gratuita permite a criação do Lean Canvas.  
<http://canvanizer.com/>

Uma boa referência é o livro de Ash Maurya, “Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works”, 2012.