

# Lean Canvas

## PROBLEMA 1

- Relacione 1 a 3 problemas (os mais importantes)
- Listar as alternativas existentes

## SOLUÇÃO 4

- Listar as 3 principais formas de solução para seu produto / serviço

## MÉTRICAS 8

- Atividade chave para medir

## PROPOSTA ÚNICA DE VALOR 3

Uma declaração simples, simples e concreta que diz por que você é diferente e alguém precisa comprar você

## VANTAGEM DESEJADA 9

Escreva porque sua solução é difícil de copiar.

## CANAIS 5

O caminho para o cliente

## CLIENTES 2

- É o seu cliente B2B, B2C, ambos
- Identifique seu segmento, nicho e primeiros adeptos (early adopters)
- Identifique outras funções de usuário que irão interagir com o cliente

## ESTRUTURA DE CUSTOS 7

Relacione o seguinte:

- Custo de aquisição de clientes
- Custo de distribuição
- Custos fixos
- Custos Variáveis

## FLUXO DE RENDA/GANHOS 6

Relacione o seguinte:

- Modelo de renda
- O valor da vida do cliente
- Renda
- Margem de lucro bruto