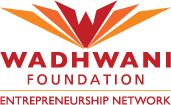
Lean Canvas 

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PROBLEMA 1**   * Relacione 1 a 3 problemas (os mais importantes) * Listar as alternativas existentes   Redes IES, | **SOLUÇÃO 4**   * Listar as 3 principais formas de solução para seu produto / serviço * Analise, desenvolvimento de projeto, implantação e monitoramento | **PROPOSTA** | | **VANTAGEM 9 DESEJADA**  Escreva porque sua solução é difícil de copiar.  **CANAIS 5**  O caminho para o cliente  Site, redes sociais, boca a boca, apps, e relatorios efetuados anteriormente. | **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   IES |
| **ÚNICA DE 3** | |
| **VALOR** | |
| Uma declaração simples, simples e | |
| concreta que diz por que você é | |
| diferente e alguém precisa comprar | |
| você | |
| **MÉTRICAS 8** |  | |
| * Atividade chave para medir |  | |
| **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 | | |