

LEAN CANVAS MODEL				
Продукт: <i>Telegram-бот lifehacker_coffeetogo_bot</i>				
Проблемы клиента	Наше решение	Ценностное предложение	Конкурентное преимущество	Сегменты клиентов
1. Найти вкусный кофейный напиток по приемлемой цене; 2. Вся информация находится в разных источниках.	1. Чат с компанией по продаже кофейных напитков с возможностью узнавать о действующих акциях и предложениях; 2. Система взаимодействия с кофейней самообслуживания, например, путём, использования накопленных бонусных баллов на напитки.	Автоматизация взаимодействия с клиентами кофеен, информирование о действующих акциях и предложениях, система лояльности для клиентов.	В первую очередь, это лояльность к клиенту и экономия его времени.	Кофеманы, находящиеся поблизости и любящие скидки и акции.
Существующие альтернативы	Ключевые метрики		Каналы выхода на клиентов	Ранние последователи
Близлежащие конкуренты кофейни самообслуживания и островки с баристой, но со слабо развитой системой лояльности, либо очень высокими ценами.	1. Количество регистраций в боте; 2. Количество накопленных баллов клиентами; 3. Отзывы клиентов.		1. Таргетированная реклама на большинстве площадок; 2. Реклама на близлежащих досках объявлений; 3. Социальные сети; 4. Реклама у блогеров.	Сотрудники мест установки кофейни.
Структура расходов		Потоки выручки		
1. Проектирование; 2. Разработка; 3. Интеграция; 4. Тестирование; 5. Реклама.		В первую очередь, потоки формируются за счёт "сарафанного радио", а также более частого использования такой системы с программой лояльности.		

