

<p>PROBLEM</p> <p>List your top 1-3 problems. Tulis 1-3 masalah utama <i>*key = gunakan kata negatif</i></p> <p>1</p> <p>EXISTING ALTERNATIVES</p> <p>List how these problems are solved today. Apa yang dilakukan untuk masalah itu selama ini <i>*key = sebut aplikasi/cara yang dipakai customer selama ini</i></p>	<p>SOLUTION</p> <p>Outline a possible solution for each problem. Tulis 1-3 fitur utama <i>*key = relevan dengan masalah dan customer</i></p> <p>3</p> <p>KEY METRICS</p> <p>List the key numbers that tell you how your business is doing. Tulis di angka berapa bisnis dianggap sukses <i>*key = sebut angka yang akan dicapai secara rasional</i></p> <p>6</p>	<p>UNIQUE VALUE PROPOSITION</p> <p>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention. Pesanan yang singkat dan jelas mengapa anda berbeda dan orang layak membayar <i>*key = apa yang anda janjikan ke customer, pakai kata positif</i></p> <p>2</p> <p>HIGH-LEVEL CONCEPT</p> <p>List your 'X for Y' analogy e.g. YouTube = Flickr for videos. Tulis perumpamaan X untuk Y Gojek = Bluebird untuk motor <i>*key = tiga kata yang membuat orang langsung paham</i></p>	<p>UNFAIR ADVANTAGE</p> <p>Something that cannot easily be bought or copied. sesuatu yang sulit diambil atau ditiru orang lain <i>*key = sebut keunggulan anda</i></p> <p>7</p> <p>CHANNELS</p> <p>List your path to customers (inbound or outbound). Lewat apa menjangkau customer <i>*key = sesuaikan dengan customer</i></p> <p>4</p>	<p>CUSTOMER SEGMENTS</p> <p>List your target customers and users. Tulis target customer <i>*key = sebut secara detail, hindari penyebutan global</i></p> <p>1</p> <p>EARLY ADOPTERS</p> <p>List the characteristics of your ideal customers. Tulis kelompok yang ideal sebagai customer pertama <i>*key = sebut kumpulan yang punya problem yang sama</i></p>
<p>COST STRUCTURE</p> <p>List your fixed and variable costs. Tulis pengeluaran dalam jangka waktu <i>*key = sebut secara rasional</i></p> <p>5</p>		<p>REVENUE STREAMS</p> <p>List your sources of revenue. Tulis darimana menghasilkan uang <i>*key = adaptasi bisnis sejenis mendapat uang darimana</i></p> <p>5</p>		



CANVAS FILL ORDER



RISK ITERATION PATH

Lean Canvas

Created by Spark59 // Online version available at www.leancanvas.com

PROBLEM

List your top 1-3 problems.

Tulis 1-3 masalah utama

*key = gunakan kata negatif

1

EXISTING ALTERNATIVES

List how these problems are solved today.

Apa yang dilakukan untuk masalah itu selama ini

*key = sebut aplikasi/cara yang dipakai customer selama ini

CUSTOMER SEGMENTS

List your target customers and users.

Tulis target customer

*key = sebut secara detail, hindari penyebutan global

1

EARLY ADOPTERS

List the characteristics of your ideal customers.

Tulis kelompok yang ideal sebagai customer pertama

*key = sebut kumpulan yang punya problem yang sama



CANVAS FILL ORDER



RISK ITERATION PATH

Lean Canvas

Created by Spark59 // Online version available at www.leancanvas.com

SOLUTION

Outline a possible solution for each problem.

Tulis 1-3 fitur utama

*key = relevan dengan masalah dan customer

3

UNIQUE VALUE PROPOSITION

Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.

Pesan yang singkat dan jelas mengapa anda berbeda dan orang layak membayar

*key = apa yang anda janjikan ke customer, pakai kata positif

2

CHANNELS

List your path to customers (inbound or outbound).

Lewat apa menjangkau customer

*key = sesuaikan dengan customer

4

HIGH-LEVEL CONCEPT

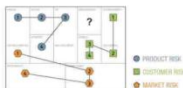
List your X for Y analogy e.g. YouTube = Flickr for videos.

Tulis perumpamaan X untuk Y
Gojek = Bluebird untuk motor

*key = tiga kata yang membuat orang langsung paham



CANVAS FILL ORDER



RISK ITERATION PATH

Lean Canvas

Created by Spark59 // Online version available at www.leancanvas.com

KEY METRICS

List the key numbers that tell you how your business is doing.

Tulis di angka berapa bisnis dianggap sukses

*key = sebut angka yang akan dicapai secara rasional

6

COST STRUCTURE

List your fixed and variable costs.

Tulis pengeluaran dalam jangka waktu

*key = sebut secara rasional

5

REVENUE STREAMS

List your sources of revenue.

Tulis darimana menghasilkan uang

*key = adaptasi bisnis sejenis mendapat uang darimana

5

1	4	3	9	2
	8		5	
7			6	

CANVAS FILL ORDER



RISK ITERATION PATH

● PRODUCT RISK
■ CUSTOMER RISK
● MARKET RISK

Lean Canvas

Created by Spark59 // Online version available at www.leancanvas.com

KEY METRICS

List the key numbers that tell you how your business is doing.

Tulis di angka berapa bisnis dianggap sukses

*key = sebut angka yang akan dicapai secara rasional

6

COST STRUCTURE

List your fixed and variable costs.

Tulis pengeluaran dalam jangka waktu

*key = sebut secara rasional

5

REVENUE STREAMS

List your sources of revenue.

Tulis darimana menghasilkan uang

*key = adaptasi bisnis sejenis mendapat uang darimana

5

1	4	3	9	2
	8		5	
7			6	

CANVAS FILL ORDER



RISK ITERATION PATH

● PRODUCT RISK
■ CUSTOMER RISK
● MARKET RISK

Lean Canvas

Created by Spark59 // Online version available at www.leancanvas.com

UNFAIR ADVANTAGE

Something that cannot easily be
bought or copied.

sesuatu yang sulit diambil atau ditiru orang lain

*key = sebut keunggulan anda

7

1	4	9
8	3	5
7		6

CANVAS FILL ORDER



RISK ITERATION PATH

● PRODUCT RISK
■ CUSTOMER RISK
● MARKET RISK

Lean Canvas

Created by Spark59 // Online version available at www.leancanvas.com

<p>PROBLEM</p> <p>List your top 1-3 problems. Tulis 1-3 masalah utama <i>*key = gunakan kata negatif</i></p> <p>1</p> <p>EXISTING ALTERNATIVES</p> <p>List how these problems are solved today. Apa yang dilakukan untuk masalah itu selama ini <i>*key = sebut aplikasi/cara yang dipakai customer selama ini</i></p>	<p>SOLUTION</p> <p>Outline a possible solution for each problem. Tulis 1-3 fitur utama <i>*key = relevan dengan masalah dan customer</i></p> <p>3</p> <p>KEY METRICS</p> <p>List the key numbers that tell you how your business is doing. Tulis di angka berapa bisnis dianggap sukses <i>*key = sebut angka yang akan dicapai secara rasional</i></p> <p>6</p>	<p>UNIQUE VALUE PROPOSITION</p> <p>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention. Pesanan yang singkat dan jelas mengapa anda berbeda dan orang layak membayar <i>*key = apa yang anda janjikan ke customer, pakai kata positif</i></p> <p>2</p> <p>HIGH-LEVEL CONCEPT</p> <p>List your 'X for Y' analogy e.g. YouTube = Flickr for videos. Tulis perumpamaan X untuk Y Gojek = Bluebird untuk motor <i>*key = tiga kata yang membuat orang langsung paham</i></p>	<p>UNFAIR ADVANTAGE</p> <p>Something that cannot easily be bought or copied. sesuatu yang sulit diambil atau ditiru orang lain <i>*key = sebut keunggulan anda</i></p> <p>7</p> <p>CHANNELS</p> <p>List your path to customers (inbound or outbound). Lewat apa menjangkau customer <i>*key = sesuaikan dengan customer</i></p> <p>4</p>	<p>CUSTOMER SEGMENTS</p> <p>List your target customers and users. Tulis target customer <i>*key = sebut secara detail, hindari penyebutan global</i></p> <p>1</p> <p>EARLY ADOPTERS</p> <p>List the characteristics of your ideal customers. Tulis kelompok yang ideal sebagai customer pertama <i>*key = sebut kumpulan yang punya problem yang sama</i></p>
<p>COST STRUCTURE</p> <p>List your fixed and variable costs. Tulis pengeluaran dalam jangka waktu <i>*key = sebut secara rasional</i></p> <p>5</p>		<p>REVENUE STREAMS</p> <p>List your sources of revenue. Tulis darimana menghasilkan uang <i>*key = adaptasi bisnis sejenis mendapat uang darimana</i></p> <p>5</p>		



CANVAS FILL ORDER



RISK ITERATION PATH

Lean Canvas

Created by Spark59 // Online version available at www.leancanvas.com