

LEAN CANVAS

| | | | | | |
|--|---|--|---|---|--|
| 2 Problema Liste os 3 principais problemas <i>(Alternativas Existentes)</i> <small>CANVAS DE PROPOSTA DE VALOR</small> | 4 Solução Três características do seu produto ou serviço <small>CANVAS DE PROPOSTA DE VALOR ELABORE A SUA OFERTA</small> | 3 Proposta de Valor Mensagem clara e objetiva que explique porque você merece atenção e como você ajuda seus clientes a resolverem os problemas deles <small>CANVAS DE PROPOSTA DE VALOR ELABORE A SUA OFERTA</small> | 9 Vantagem Competitiva O que faz de você diferente e especial <small>MATRIZ VRIO</small> | 1 Segmentos de Clientes Defina seu público <small>MATRIZ DE SEGMENTAÇÃO PERSONAS</small> | |
| 8 Métricas Chave Indicadores que mostram se o negócio está no rumo certo <small>CONTA DE PADARIA</small> | | | 5 Canais Os caminhos para chegar aos seus clientes <small>NA MOSCA</small> | | 6 Fontes de Receita Como você vai ganhar dinheiro <small>CONTA DE PADARIA</small> |