

# LEAN CANVAS

## PROBLEM/BEHOV

Lista topp 3!

## LÖSNING

Beskriv er lösning!

## UNIKT VÄRDEERBJUDANDE

Hur tillför idén värde till kunden?

## UNIK FÖRDEL

Vad i er produkt eller er tjänst gör er unika och svåra att kopiera?

## MÅLGRUPPER

Vilka målgrupper vill du nå? Vilka egenskaper har de? Vilka är de första (early adopters) som kommer att köpa produkten eller tjänsten?

## ALTERNATIV IDAG

Hur löser målgruppen problemet idag?

## NYCKELTAL

Vad mäts er framgång på?

Olika typer av nyckeltal:

- Ekonomiska
- Ekologiska
- Sociala

## KANALER

Hur når du kunden? Genom vilka kanaler?

Kanalfaser:

1. Uppmärksamhet – hur kan vi öka medvetenheten om vårt företags produkter och tjänster?
2. Utvärdering – hur kan vi hjälpa kunden att utvärdera vår organisations värdeerbjudande?
3. Köp – hur gör vi det möjligt för kunden att köpa specifika produkter och tjänster?
4. Leverans – hur levererar vi ett värdeerbjudande till kunden?
5. Service efter köpet – hur ger vi kunden support?

## KOSTNADER

## INTÄKTER