

Lean Canvas

Ongelma Listaa asiakkaiden kolme tärkeintä ongelmaa, joihin yrityksenne tarjoaa ratkaisun. OLEMASSA OLEVAT RATKAISUT Miten asiakkaat ratkaisevat ongelmat tällä hetkellä?	Ratkaisu Kerro lyhyesti yrityksenne ratkaisun tärkeimmät ominaisuudet. Avainluvut Miten tiedätte onko ideanne menestys? Listaa tärkeimmät luvut, joiden perusteella yritystoimintaa arvioidaan.	Arvolupaus Kerro, miksi yrityksenne tuote/palvelu on erilainen kuin muut ja mitä arvoa tuotatte asiakkaille. HIGH LEVEL -KONSEPTI Kerro yrityksen X ja Y esimerkki Esim. Youtube on Flickr videoille tai LinkedIn on Facebook työelämään.	Epäreilu kilpailuetu Miksi tuotetta/palvelua ei voida helposti kopioida tai ostaa? Mikä on teidän suurin vahvuutenne ja missä olette todella hyviä (verrattuna kilpailijoihin)? Kanavat Kerro kanavat, joiden avulla asiakkaat tavoitetaan. Miten tavoitatte asiakkaat? Missä myytte tuotteitanne?	Asiakkaat Listaa tärkeimmät kohderyhmät. Ketkä ovat innoissaan ideastanne ja haluavat ostaa sen? ENSIMMÄINEN ASIAKAS Kuvaile teidän ideaali asiakas.
2	4	8	9	1
Kustannusrakenne Kustannusrakenne kertoo, mistä palvelun tai tuotteen kiinteät ja muuttuvat kustannukset muodostuvat Merkitkää tärkeimmät kustannukset tähän.			Tulovirrat Tulovirrat kuvaa ansaintalogiikkaa, eli mistä tulot muodostuvat ja millä on katteella tuotetta/palvelua tarjotaan. Miten ideanne tuottaa rahaa? Paljonko saatte voittoa per tuote? Montako tuotetta teidän pitää myydä, että yritystoiminta on kannattavaa?	
7			6	

Lean Canvas

Ongelma	Ratkaisu	Arvolupaus	Epäreilu kilpailuetu	Asiakkaat
	4		9	
OLEMASSA OLEVAT RATKAISUT	Avainluvut	HIGH LEVEL -KONSEPTI	Kanavat	ENSIMMÄINEN ASIAKAS
2	8	3	5	1
Kustannusrakenne		Tulovirrat		
		7	6	