

VANDAMÁLIÐ

Skrifaðu topp 1-3 vandamál.

LAUSNIN

Lýstu mögulegri lausn fyrir hvert vandamál.

VIRÐISTILBOÐ

Hvaða virði ert þú að færa viðskiptavininum? Hvaða þarfir viðskiptavina ert þú að leysa betur en aðrir með lausninni?

FORSKOT

Hvað er þitt forskot? Er eitthvað sem aðrir eiga erfitt með að herma eftir? Er hægt að fá einkaleyfi?

MARKHÓPAR

Lýstu aðal viðskiptavinum og notendum.

MÆLIKVARÐAR

Hver er aðalmælikvarðiinn fyrir árangur hugmyndarinnar?

NÚVERANDI LAUSNIR

vernig eru þessi vandamál leyst í dag?

HIGH-LEVEL HUGTAK

Lýst á formatinu X fyrir Y, til dæmis:
YouTube = Flickr fyrir myndbönd
AHA = Uber fyrir mat

DREIFILEIÐIR

Hvernig er vörinni / þjónustunni komið til skila til viðskiptavina.

FYRSTUVIÐSKIPTAVINIRNIR

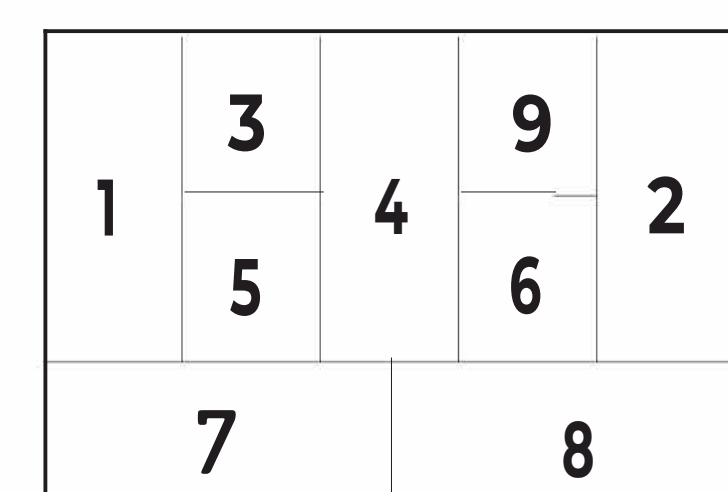
Lýst hvað einkennir þinn fullkomna viðskiptavins.

KOSTNAÐUR

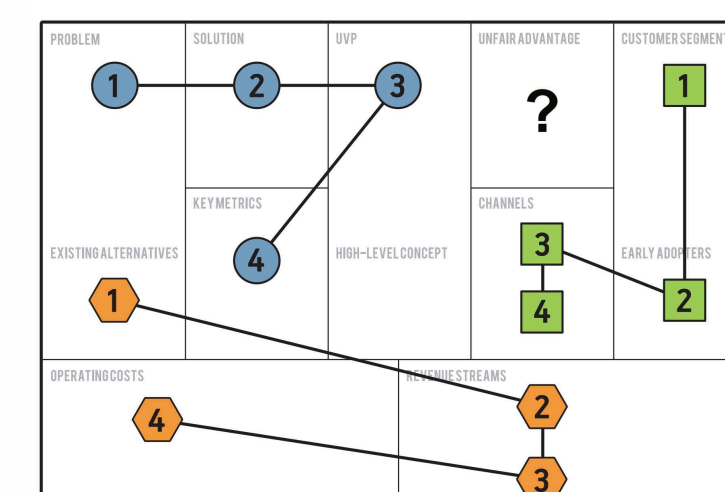
Hver jir eru föstu og breytilegu kostnaðarliðirnir.

TEKJULEIÐIR

Hvaðan koma tekjurnar.



CANVAS FILL ORDER



RISK ITERATION PATH

- PRODUCT RISK
- CUSTOMER RISK
- ▲ MARKET RISK

Lean Canvas



Skapa.is