

Lienzo lean

Diseñado para:

Diseñado por:

Fecha:

Iteración#

Problema

3 mayores problemas de tu proyecto.

Solución

3 características del servicio/producto.

Proposición de valor (USP)

Explica en una frase cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema a través de tu producto/servicio.

Ventaja especial

¿Qué te hace especial en relación a tus competidores?

Segmento(s) de Clientes

¿A quiénes vendemos?
¿Quién es más probable que quiera lo que vendo? ¿cuáles son las características psicográficas/demográficas de mi cliente ideal??

ALTERNATIVAS

Métricas clave (KPI)

¿Cuáles son las actividades clave a medir? ¿cómo las medimos?
¿existe una métrica fiable que nos pueda aportar la información que necesitamos?

Canales

¿A través de qué canales contactaremos con nuestros potenciales clientes?
¿cómo los estamos alcanzando ahora mismo? ¿cómo están integrados estos canales? ¿cuál funciona mejor? ¿cuál es más económico? ¿cómo estamos integrándolos en el customer journey?

EARLY ADOPTERS

Estructura de Costes

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocios?
¿cuáles son los recursos que nos cuestan más dinero?

Fuentes de Ingresos

Por cuáles de nuestras Propuestas de Valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿por cuáles están pagando actualmente? ¿cómo lo están haciendo (pago)? ¿cómo preferirían hacerlo (pago)? ¿qué tanto contribuye cada Flujo de Ingresos al total de nuestros Ingresos?