Continental University of Florida

LEAD SERVE

LEAN CANVAS

Problema

Indica 3 problemas que existan en el mercado que quieres resolver.

Solución

3 características del producto / servicio.

Métricas clave

Elementos clave que deseas medir.

Propuesta única de valor

Frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace especial como vas ayudar a tus clientes a resolver su problema.

Ventaja Especial

Algo que no puede ser fácilmente copiado o comprado.

Segmento de clientes

Indica el segmento objetivo.

Canales

Vía de acceso al cliente.

Early Adopters

Características que tendría los primeros clientes

Estructura de costos

Gastos que genera la estructura

Flujo de ingresos

¿Cómo vas a ganar dinero?

Idea de negocio

Realidad en el mercado

Productos propios

El lienzo es una adaptación del Business Model Canvas por Ash Maurya, quién combinó los elementos del modelo tradicional y desarrolló lo que ahora conocemos como Lean canvas