










The Lean Canvas

Projekt

Problem <small>Welche Probleme löst Ihr für Eure Zielgruppe(n)?</small>		Solution <small>Wie löst Ihr das Problem Eurer Zielgruppe(n)?</small>		Unique Value Proposition <small>Was verspricht Ihr Euren Zielgruppe(n)?</small>		Unfair Advantage <small>Warum werdet gerade Ihr Erfolg haben?</small>		Customer Segments <small>Wer sind Eure Zielgruppen?</small>	
Existing Alternatives <small>Wie löst Eure Zielgruppe die Probleme bisher?</small>		Key Metrics <small>Wie und womit prüft Ihr, dass Euer Geschäftsmodell funktioniert?</small>		High-Level Concept <small>One-Sentence-Pitch</small>		Channels <small>Wie erreicht Ihr Eure Zielgruppe(n)?</small>		Early Adopters <small>Wer braucht Euer Produkt am meisten?</small>	
Cost Structure <small>Was sind Eure fixen und variablen Kosten? Welche Investitionen habt Ihr?</small>					Revenue Streams <small>Wie verdient Ihr Geld?</small>				

Team

Wer ist im Gründungsteam? Was bringt er oder sie mit? Wer übernimmt welche Funktion?
Wie viel Zeit investiert jede/r? Wo wollt Ihr langfristig hin?