

«Lean Canvas» по-русски: теория

<p>(2) Проблема клиента 3 самые важные проблемы клиента (формулируйте, как если бы вы сами были этим клиентом).</p> <p>Существующие альтернативы Если клиенты уже как-то решают эту проблему, напишите как (оффлайновые решения тоже; не забудьте про косвенных конкурентов).</p>	<p>(4) Наше решение 3 самые классные фишки нашего решения (<i>рассматривая с точки зрения клиента</i>). Что-то хорошее, что есть у нас / что-то устаревшее, от чего мы избавились или помогаем избавиться (для начала достаточно сформулировать только для MVP).</p>	<p>(3) Уникальное торговое предложение Просто, чётко и ясно: чем мы лучше аналогов и конкурентов, почему нашим сервисом стоит пользоваться?</p> <p>Высокоуровневый концепт Описание в 140 символах, и/или формулировка в стиле аналогий с уже существующим и известным клиентам продуктом, например: «<i>Facebook — это как Friendster, сфокусированный только на студентах вузов/колледжей США</i>».</p>	<p>(9) Нечестное конкурентное преимущество Что-то такое, что другие команды (в т.ч. конкуренты) не смогут легко скопировать или купить (<i>например, инсайдерская инфа, личный авторитет, команда мечты, уже имеющееся сообщество, core values, понимание как обеспечить вирусный/сетевой эффект, и т.п.</i>).</p>	<p>(1) Сегменты клиентов (покупателей) Как можно более детально и чётко: какие группы пользователей должны стать нашими клиентами? Если вы делаете платформу — опишите клиентов с каждой из сторон.</p> <p>Ранние последователи Самые первые категории клиентов, которым вы будете продавать своё решение. Кто ваш идеальный первый клиент?</p>
<p>(7) Структура расходов Зарплата, хостинг, закупочные цены и др.</p>		<p>(6) Потоки выручки: откуда будут поступать деньги? Кто и за что будет вам платить?</p> <p>Какая бизнес-модель:</p> <ul style="list-style-type: none"> • месячная подписка (регулярные платежи), в т.ч. с PRO-аккаунтами. Каковы будут цены?; • разовая оплата по факту оказания услуг; • реклама медийная / контекстная / брендированная (сколько у нас пользователей, как быстро их число растёт, как долго они остаются на сайте и как часто на него заходят?); • Комиссия за посредничество (плата за лидов). • за продвижение (премиум-размещение, vip-статус, поднять в списке, выделение цветом) 		

«Lean Canvas» по-русски: практика

(2) Проблема клиента Существующие альтернативы	(4) Наше решение	(3) Уникальное торговое предложение Высокоуровневый концепт	(9) Нечестное конкурентное преимущество	(1) Сегменты клиентов (покупателей) Ранние последователи
(7) Структура расходов	(8) Ключевые метрики		(5) Каналы выхода на клиентов: онлайн+оффлайн	
		(6) Потоки выручки: откуда будут поступать деньги?		