

LEAN CANVAS



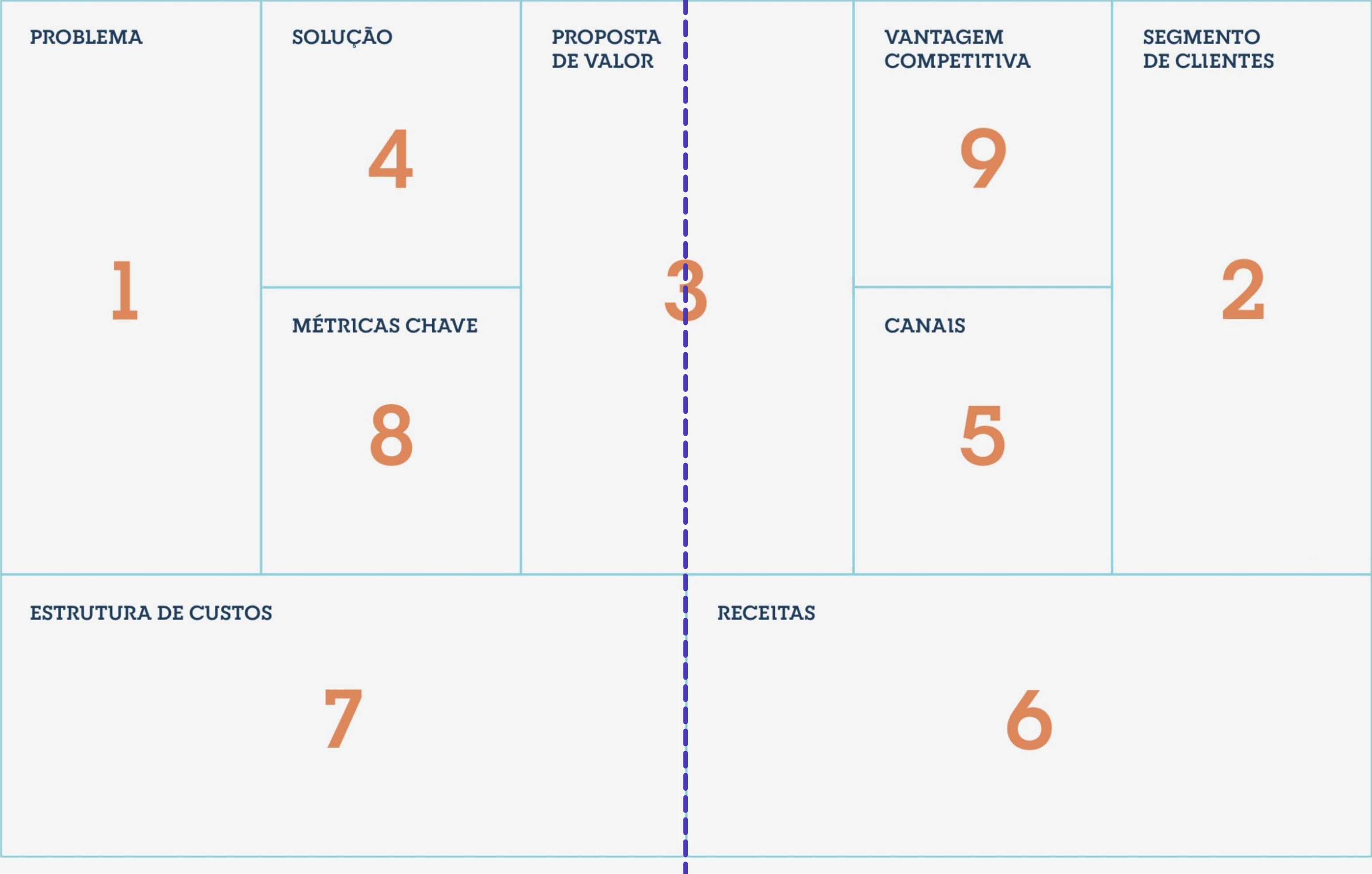
LEAN CANVAS

O que é??

"É um modelo de negócio de uma página. Facilitando a conversa com mentores e investidores" Ash Maurya

Ferramenta que está entre o planejamento e validação.

Problema Uma descrição breve sobre os top 3 problemas que sua startup quer resolver	Solução Qual é o menor conjunto de funcionalidade (MVP) que entrega a proposta de valor	Proposta de Valor Qual é o slogan do seu produto ou a principal característica que torna o seu produto diferente e merecedor do dinheiro dos clientes	Vantagem competitiva injusta Não pode ser copiado ou comprado...	Segmentos de mercado Quem são seus clientes? Eles podem ser melhor segmentados?
	Métricas chave Descreve as principais ações e métricas que suportam a geração de receitas ou retenção de clientes		Canais Faça uma lista de canais gratuitos e pagos que sua startup usa para atingir seus clientes.	
Principais custos Faça uma lista de todos os custos fixos e variáveis que sua startup possui			Fontes de Receita Identifique o seu tipo de modelo de receita e determine as premissas para indicadores.	



PRODUTO

MERCADO

1.PROBLEMA

Uma descrição breve sobre os top 3 problemas que sua startup quer resolver

Exemplos

Dificuldade de encontrar pessoas com mesmo interesse de aprendizado

Gasto Excessivo de água

Má alimentação

Falta de tempo para cozinhar

Perguntas Chaves

É algo que os clientes querem? - INDISPENSÁVEL

Os clientes pagarão por isso? Se não, quem pagará? - VIÁVEL

O problema pode ser resolvido? - FACTÍVEL

PROBLEMA

1

2.SEGMENTO DE CLIENTES

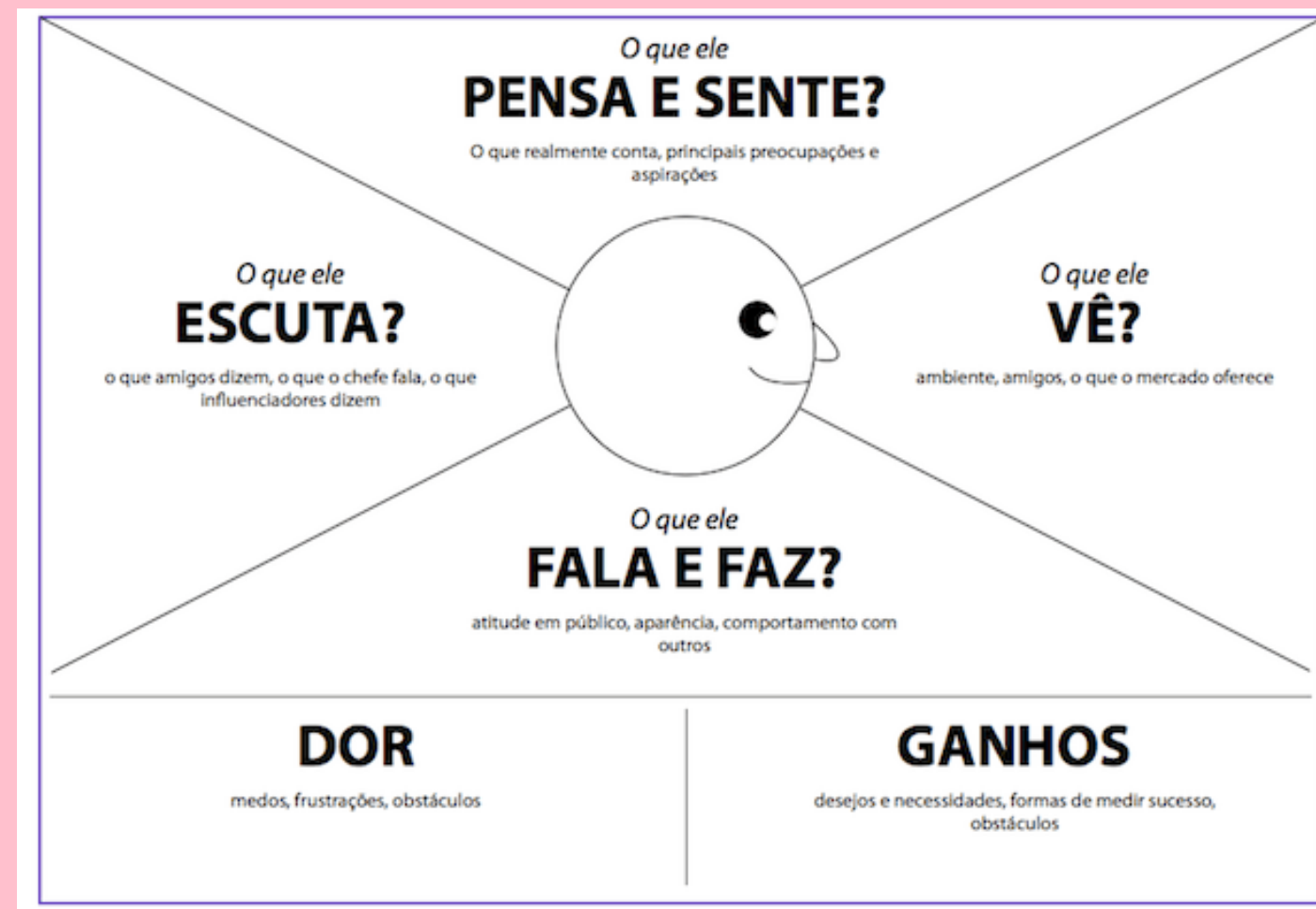
Quem são seus clientes? Eles podem ser melhor segmentados?

Homem? Mulher? Pessoa física ou pessoa jurídica?

Qual a faixa etária do seu cliente? Qual a região dele?

Quais são suas reais necessidades? O que ele pensa?

Mapa da Empatia



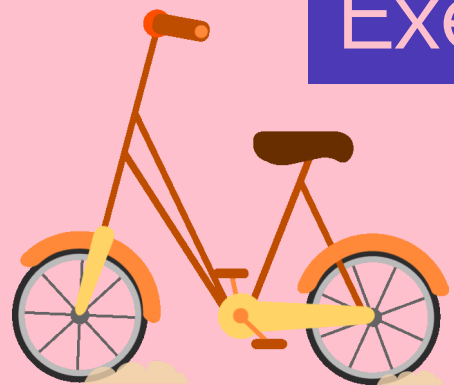
SEGMENTO
DE CLIENTES

2

3. PROPOSTA DE VALOR

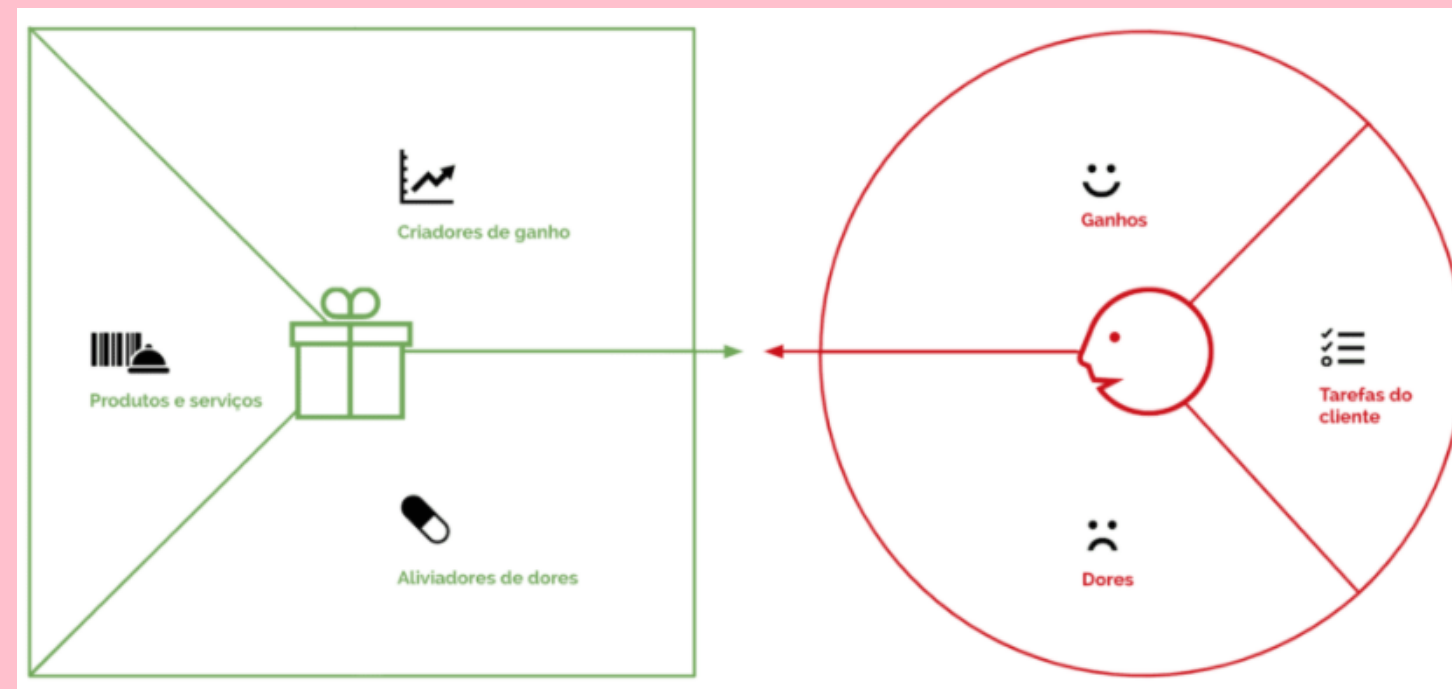
Qual é o slogan do seu produto ou a principal característica que torna o seu produto diferente e merecedor do dinheiro dos clientes

Exemplo



"Consertar bicicletas, facilitando a locomoção das pessoas do bairro."

Canvas da Proposta de Valor



PROPOSTA
DE VALOR

3

SOLUÇÃO

4

4.SOLUÇÃO

Qual é o menor conjunto de funcionalidade que entrega a proposta de valor?



M

MÍNIMO

O mais rudimentar,
base primária da
solução possível



V

VIÁVEL

O suficiente para
adaptações primárias



P

PRODUTO

Algo tangível, que é
possível tocar e sentir

CANAIS

5

5.CANAIS

Faça uma lista de canais gratuitos e pagos que sua startup usa para atingir seus clientes.

Funcionalidade

Ampliar o conhecimento do cliente a cerca do produto ou serviço a ser oferecido

Permitir que o cliente realize a compra

Possibilitar suporte no pós venda

Exemplos

Aplicativos, Página nas redes sociais, Lojas Físicas, Atendimento por telefone ou whatsapp, etc.

The Uber logo, consisting of the word "Uber" in white sans-serif font on a black rectangular background.The Magalu logo, featuring the word "magalu" in blue lowercase letters with a horizontal rainbow-colored bar underneath.

DESPESAS

Dinheiro gasto para produzir produto e/ou serviço a se manter - SAÍDA

RECEITAS

Dinheiro recebido a venda de produtos e/ou serviços - ENTRADA

ESTRUTURA DE CUSTOS

7

RECEITAS

6

6. RECEITAS

Identifique o seu tipo de modelo de receita e determine as premissas para indicadores.

Tipos de Receita

Venda - Taxa de Assinatura

Anúncios - Leasing

Licenciamento - Taxa de Uso

ESTRUTURA DE CUSTOS

7

RECEITAS

6

7. Estrutura de Custos

Faça uma lista de todos os custos fixos e variáveis que sua startup possui

Despesas Iniciais

Horas de Programação

MVP Físico

Despesas Custeio

Fixos (funcionários, aluguel, energia, etc)

Variáveis (impostos, comissões, mp, etc)

ESTRUTURA DE CUSTOS

7

RECEITAS

6

MÉTRICAS CHAVE

8

**Indicadores importantes
para tomar decisões**



8. MÉTRICAS CHAVES

Descreve as principais ações e métricas que suportam a geração de receitas ou retenção de clientes

Métricas de vaidade

Nº de Downloads, Nº de visualizações, Nº de seguidores, etc.

Métricas acionáveis

Nº de clientes ativos, Qtd de usuários que volta assistir um vídeo, Taxa de crescimento mensal, etc.

VANTAGEM
COMPETITIVA

9

9. VANTAGEM INJUSTA

É o seu DIFERENCIAL em relação à
seus concorrentes!

Exemplos



"Time dos sonhos"



"Comunidade"

Uber

"Serviço desregulamentado"

OBRIGADO!



LEAN CANVAS