

Lean Canvas

1 · PROBLEMA top 3 problemas + alternativas de hoje	4 · SOLUÇÃO um esboço por problema, curto de propósito	3 · PROPOSTA DE VALOR ÚNICA a frase que o cliente entende + conceito de alto nível	9 · VANTAGEM INJUSTA o que não se compra nem se copia (pode ficar vazio; mentir não)	2 · SEGMENTOS clientes-alvo e early adopters
	8 · MÉTRICAS-CHAVE os números que dizem se anda		5 · CANAIS o caminho real até o cliente	
7 · CUSTOS o que custa operar e testar			6 · RECEITA como o dinheiro entra	