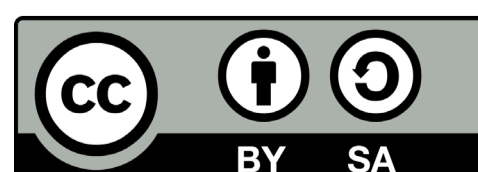


<p>PROBLEM Najważniejszy problem, na który odpowiadasz/który rozwiązujesz.</p>	<p>ROZWIĄZANIE Propozycja rozwiązania problemu.</p>	<p>WARTOŚĆ DLA UŻYTKOWNIKA/KLIENTA Krótki i zwięzły przekaz wyjaśniający dlaczego warto skorzystać z Twojej propozycji/rozwiązania/usługi etc.</p>	<p>UNIKALNA PRZEWAGA Coś, co Cię wyróżnia, a czego nie da się łatwo skopiować/kupić etc.</p>	<p>KLIENCI Kim są Twoi klienci/użytkownicy? Określ swoje grupy docelowe</p>
<p>OBECNE ALTERNATYWY Określ w jaki sposób ten problem jest rozwiązywany obecnie.</p>	<p>MIERNIKI SUKCESU Określ 1-3 liczbowe mierniki, które pozwolą Ci zweryfikować sukces wybranego rozwiązania.</p>		<p>DOTARCIE DO KLIENTÓW/UŻYTKOWNIKÓW Określ w jaki sposób dotrzesz z rozwiązaniem do Klientów.</p>	<p>EARLY ADOPTERS Wypisz cechy idealnego klienta/użytkownika Twoich rozwiązań.</p>
<p>KOSZTY Określ jakie koszty stałe i zmienne generuje wybrane rozwiązanie.</p>		<p>PRZYCHODY Określ w jaki sposób to rozwiązanie będzie generować przychody.</p>		



LEAN CANVAS [format A1]

Pomoże Ci przeanalizować najważniejsze elementy związane z rozwojem nowej usługi.
Masz pytania? Napisz na hello@fuzers.com lub zadzwoń: 535 965 285. Więcej wiedzy, inspiracji i narzędzi na www.fuzers.com



FUZERS