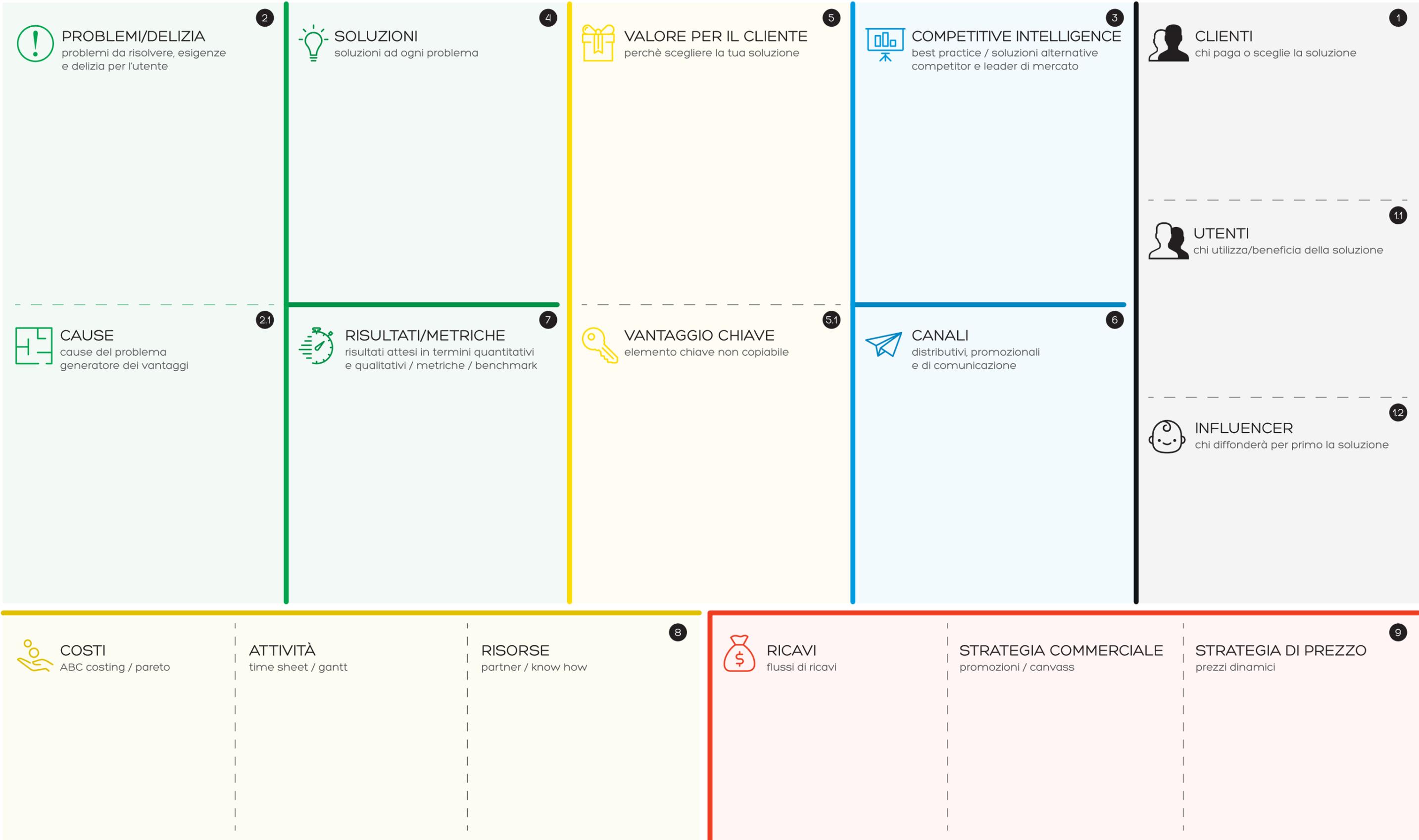


LEAN MARKETING CANVAS®

Progettato per:

Progettato da:

Data: / /



LEAN MARKETING CANVAS®

Progettato per:

Progettato da:

Data: / /

1 **PROBLEMI/DELIZIA**
problemi da risolvere, esigenze e delizia per l'utente

2 **SOLUZIONI**
soluzioni ad ogni problema

4 **VALORE PER IL CLIENTE**
perchè scegliere la tua soluzione

5 **COMPETITIVE INTELLIGENCE**
best practice / soluzioni alternative competitor e leader di mercato

3 **CLIENTI**
chi paga o sceglie la soluzione

2.1 **CAUSE**
cause del problema generatore dei vantaggi

7 **RISULTATI/METRICHE**
risultati attesi in termini quantitativi e qualitativi / metriche / benchmark

5.1 **VANTAGGIO CHIAVE**
elemento chiave non copiabile

6 **CANALI**
distributivi, promozionali e di comunicazione

11 **UTENTI**
chi utilizza/beneficia della soluzione

12 **INFLUENCER**
chi diffonderà per primo la soluzione

8 **COSTI**
ABC costing / pareto

ATTIVITÀ
time sheet / gantt

RISORSE
partner / know how

9 **RICAVI**
flussi di ricavi

STRATEGIA COMMERCIALE
promozioni / canvass

STRATEGIA DI PREZZO
prezzi dinamici

