

# Hey! Ich bin dein Lean Canvas für dein Creative Business!

## Kundenproblem

Beschreibe die 1-3 größten Probleme deiner Kunden.

## Lösung

Beschreibe eine Lösung für jedes Problem.

## Alleinstellungsmerkmal

Eine einfache, klare Botschaft, die erklärt, warum deine Lösung anders und beachtenswert ist.

## Wettbewerbsvorteil

Etwas, das es anderen schwer macht, die Lösung zu kopieren.

## Kundensegmente

Liste deine Ziel- und Nutzergruppen auf.

## Bestehende Alternativen

Wie werden diese Probleme bisher gelöst?

## Kennzahlen

Welche messbaren Zahlen zeigen, ob die Lösung funktioniert?

## Kurzkonzept

Die X für Y Analogie  
YouTube = Flickr für Videos

## Kanäle

Wie erreichst du deine Kunden?

## Early Adopter

Beschreibe die Eigenschaften deines Kunden.

## Kosten

Liste deine festen und variablen Kosten auf.

## Einnahmen

Liste deine Einnahmequellen auf.