

# Lean Canvas (по-русски)

<b>ПРОБЛЕМА</b> <i>Перечислите 3 главных проблемы.</i>	<b>РЕШЕНИЕ</b> <i>Опишите возможные решения для каждой из проблем (3 ключевых фичи).</i>	<b>УНИКАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ</b> <i>Одним предложением опишите, чем вы отличаетесь, и почему на вас вообще стоит обратить внимание.</i>	<b>НЕРЫНОЧНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО</b> <i>Не может быть легко скопировано или куплено (ваш супер секретный соус).</i>	<b>СЕГМЕНТЫ КЛИЕНТОВ (ПОТРЕБИТЕЛЕЙ)</b> <i>Перечислите ваших целевой клиент/потребителей и пользователей.</i>
<b>СУЩЕСТВУЮЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ</b> <i>Как решается проблема(ы) сейчас?</i>	<b>КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ</b> <i>(Привлечение) Acquisition (Активация) Activation (удержание) Retention (доход) Revenue (Рекомендация) Referral</i>		<b>КАНАЛЫ</b> <i>Как клиент о вас узнает (путь до клиента).</i>	<b>РАННИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ</b> <i>Опишите вашего идеального клиента/потребителя</i>
<b>СТРУКТУРА РАСХОДОВ</b> <i>Статьи расходов Стоимость привлечения Клиента (CAC) Расходы на персонал и пр.</i>			<b>ПОТОКИ ВЫРУЧКИ</b> <i>Как вы делаете деньги Жизненная ценность клиента (LTV) Выручка Маржинальность</i>	