

# LEAN MARKETING CANVAS®

Progettato per:

Progettato da:

Data: / /

**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

1

**CAUSE**  
cause del problema generatore dei vantaggi

2.1

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

7

**VANTAGGIO CHIAVE**  
elemento chiave non copiabile

5.1

**CANALI**  
distributivi, promozionali e di comunicazione

6

**UTENTI**  
chi utilizza/beneficia della soluzione

11

**INFLUENCER**  
chi diffonderà per primo la soluzione

12

**COSTI**  
ABC costing / pareto

**ATTIVITÀ**  
time sheet / gantt

**RISORSE**  
partner / know how

8

**RICAVI**  
flussi di ricavi

**STRATEGIA COMMERCIALE**  
promozioni / canvass

**STRATEGIA DI PREZZO**  
prezzi dinamici

9

