Anexo D.

Plantilla de la metodología lean canvas.

Problema o necesidad	Solución	Propuesta única de valor	Ventaja Competitiva	Segmentos de mercado
Identificar los tres problemas principales	Identificar posibles soluciones a los problemas antes mencionados	Identificar una propuesta que transmita el mensaje de por qué eres diferente y vale la pena pagar por tu producto o servicio	Propuesta única que es difícil de replicar por la competencia	Identificar los perfiles de los diferentes usuarios
	Métricas clave Identificar tres formas de medir el éxito del proyecto		Canales Identificar formas para llegar a tu consumidor	
Estructura de costos		Flujo de ingres	os	
Identificar los costos que impleme	entará llevar a cabo tu idea de nego	cios Establece un pla	an de venta y un costo para tu produ	ucto o servicio

Nota. Fuente. Elaboración propia con base en Maurya 2010