

# El lean canvas, tu nueva hoja de ruta

<b>1 PROBLEMA</b> Entre 1 y 3 problemas o necesidades que podés resolver	<b>2 SOLUCIÓN</b> Una posible solución para cada uno de los problemas anteriores	<b>4 PROPUESTA ÚNICA DE VALOR</b> Mensaje único, claro y atractivo que expresa por qué sos diferente de los demás y cómo eso beneficiará al cliente	<b>5 VENTAJA ESPECIAL</b> Algo que sólo vos tenés y que no es fácil de copiar o imitar	<b>3 CLIENTES</b> ¿Qué características y necesidades tiene tu cliente ideal?
	<b>9 INDICADORES</b> Datos para medir si el negocio está funcionando como esperás		<b>6 CANALES</b> ¿Cómo vas a llegar hasta tus clientes (antes, durante y después del servicio)?	
<b>7 ESTRUCTURA DE COSTOS</b> Todos los costos fijos y variables para desarrollar tu actividad		<b>8 FUENTES DE INGRESOS</b> ¿De qué formas entra el dinero en tu negocio?		

