

# Lean Canvas

Designed for:  
The Crown Bar

Designed by:  
André Blöchlinger

Date:  
04.10.2021

Version:  
1.0

<p><b>Problem</b> Top 3 problems</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ich muss mich wohlfühlen (emotional)</li> <li>- Ich muss mein Getränk auswählen (funktional)</li> <li>- Ich will mich mit Freunden austauschen(sozial)</li> </ul>	<p><b>Solution</b> Top 3 features</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bilder der Bar anbieten, um zu zeigen auf was man sich freuen kann</li> <li>- Einfache Getränkekarte bereitstellen</li> <li>- genügend Plätze anbieten</li> </ul>	<p><b>Unique Value Proposition</b> Single, clear and compelling message that states why you are different and worth buying einzigartiges Ambiente mit leckeren Getränken und freundliches Personal</p>	<p><b>Unfair Advantage</b> Can't be easily copied or bought</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- alter Weinkeller als Lokal, einzigartiges Ambiente</li> </ul>	<p><b>Customer Segments</b> Target Customers</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mind. 16 Jahre alt</li> <li>- männlich und weiblich</li> <li>- Kunde will gemütlich ein Getränk konsumieren</li> <li>- Freunde, welche sich treffen</li> </ul>
<p><b>Existing Alternatives</b> List how these problems are solved today.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Eingehen auf Rezensionen</li> <li>- Getränkekarte</li> <li>- Bekannte einladen</li> </ul>	<p><b>Key Metrics</b> Key activities you measure</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- z.B. ca. 30 Kunden am Freitag</li> <li>- ca. 40 Kunden am Samstag</li> <li>- Winter weniger als im Sommer</li> </ul>	<p><b>High-Level Concept</b> List your X for Y analogy (e.g. YouTube = Flickr for videos) jede andere Bar (Door 5)</p>	<p><b>Channels</b> Path to customers</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Soziale Medien</li> <li>- Mund-zu-Mund-Propaganda</li> <li>- Werbung in Zeitungen</li> <li>- Website</li> </ul>	<p><b>Early Adopters</b> List the characteristics of your ideal customers.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 20 -30-jährige Person</li> <li>- durstig</li> <li>- mag alkoholische Getränke aller Art</li> <li>- hat viele Freunde oder Bekannte</li> <li>- Schluckspecht</li> </ul>

**Cost Structure**  
List your fixed and variable costs.  
Customer acquisition costs  
Distribution costs  
Hosting  
People  
Etc.

- Lokalmiete
- Einkauf der Getränken, evtl. Snacks
- Löhne der Angestellten

**Revenue Structure**  
List your sources of revenue.  
Revenue Model  
Life Time Value  
Revenue  
Gross Margin

- Verkauf von Getränken (Bier, Cocktails, Spirituosen, Mineral)

# Lean Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

**Problem**

**Solution**

**Unique Value Proposition**

**Unfair Advantage**

**Customer Segments**

**Existing Alternatives**

**Key Metrics**

**High-Level Concept**

**Channels**

**Early Adopters**

**Cost Structure**

**Revenue Structure**