

Lean Canvas

Designed for:
The Crown Bar

Designed by:
André Blöchlinger

Date:
04.10.2021

Version:
1.0

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

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)