

|  |
| --- |
| **Yalın İş Planı Şablonu** |
| Problem |  Çözüm | Değer Önerisi | Haksız Avantaj | Müşteri Segmentleri |
| Müşterilerin karşılaştığı en önemli üç zorluk | Müşterilerin sorununu çözmek için sağladığınız en önemli üç özellik veya hizmet | Çözümünüzün neden benzersiz ve satın almaya değer olduğunu açıklayan net ve ilgi çekici tek bir mesaj | Kolayca kopyalanamayan eşsiz ve güçlü yönleriniz | Hedef kitleler |
|  Temel Ölçümler | Kanallar |
| Ölçtüğünüz ilk üç etkinlik ve ölçülebilir hedefleri | Müşterilere ulaşmanızı sağlayacak yollar |
| Maliyet Yapısı | Gelir Akışları |
| İşletmeyi büyütmek için gereken sabit değişkenli maliyetler | Para kazanma yollarınız |