






LEAN CANVAS PARA ECOMMERCE

CLIENTE ¿Quién va a usar y pagar por mi solución? BUYER PERSONA 	PROBLEMA ¿Qué problema tiene el cliente que podamos resolver?	SOLUCIÓN ¿Qué solución puedo darle al cliente para resolver su problema satisfactoriamente?	VENTAJA ESPECIAL ¿En qué mejora mi solución a las alternativas existentes?  MERCADO ¿A qué segmento de clientes voy a ofrecer mi solución?	PROPUESTA ÚNICA DE VALOR ¿Cómo resumiría mi solución en una frase?
USUARIO INICIAL  ¿Quién será el primer usuario de mi solución?	CANALES ¿Qué canales voy a usar para hacer llegar mi solución hasta el cliente? SALES FUNNEL CANVA 	MÉTRICAS CLAVE  ¿Qué indicadores voy a usar para comprobar que estoy teniendo éxito ofreciendo mi solución?	ALTERNATIVAS ¿Cómo resuelve el cliente ahora su problema? ¿Resuelve su problema satisfactoriamente?	
COSTES ¿Qué principales costes tiene ofrecer mi solución?		COSTE ADQUISICIÓN DE CLIENTE ¿Cuánto me costará adquirir cada cliente nuevo?	VALOR DEL CLIENTE (CLV) ¿Qué beneficio me dará cada cliente mientras me sea fiel?	

LEAN CANVAS PARA ECOMMERCE

CLIENTE	PROBLEMA	SOLUCIÓN	VENTAJA ESPECIAL	PROPUESTA ÚNICA DE VALOR
			MERCADO	
USUARIO INICIAL	CANALES	MÉTRICAS CLAVE		ALTERNATIVAS
COSTES		COSTE ADQUISICIÓN DE CLIENTE	VALOR DEL CLIENTE (CLV)	

LEAN CANVAS PARA ECOMMERCE

CLIENTE <ul style="list-style-type: none"> - Mujer - Entre 25-45 años - Poder adquisitivo alto - Nivel cultural alto - Interesada por la moda y el lujo - Habla inglés - Ubicadas en EUR y USA - Hace compras online 	PROBLEMA <p>Zapatos & bolsos de calidad y exclusivos a buen precio</p> <p>Prendas con diseño</p> <p>Escapar del global outfit y "todo igual"</p>	SOLUCIÓN <p>Prendas en piel de primera calidad y artesanales</p> <p>Compra online directa del fabricante al cliente</p> <p>Ediciones limitadas</p> <p>Diseños inspirados en arte</p>	VENTAJA ESPECIAL <p>Diseño actual con métodos de fabricación artesanales a buen precio</p> <p>MERCADO Segmentos de alto poder adquisitivo a los que ofrecer buena relación calidad/precio</p>	PROPUESTA ÚNICA DE VALOR <p>Made in Spain with care by artisan hands</p>
USUARIO INICIAL <p>Influencers, blogueras, instagrammers a las que vamos a regalar muestras para reviews y concursos</p>	CANALES <ul style="list-style-type: none"> - Tienda online - Marketplaces <p>Llevaremos tráfico a los mismos desde SEM FB Ads Redes Sociales</p>	MÉTRICAS CLAVE <ul style="list-style-type: none"> - Tráfico - Conversión - Producto 		ALTERNATIVAS <p>Gloriaca Howsty Kanna Decos Celine Brussosa</p>
COSTES <p>Recurrente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Materias primas - Mano de obra - Portes - Comisiones de venta y cobro online <p>Puntual</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consultor marketing online 		COSTE ADQUISICIÓN DE CLIENTE <p>GASTO MARKETING / CLIENTES NUEVOS</p> <p>CAC = 48€</p>	VALOR DEL CLIENTE (CLV) <p>VTA MEDIA * VENTAS * MARGEN * FIDELIDAD</p> <p>CLV = 214,17 €</p>	