



מודל Lean Canvas

<p>4 קהל יעד</p> <p>הלקוחות או המשתמשים שרצו להשתמש בשירות או היוזמה שלנו</p> <p>למי אנחנו נותנים פתרון מוצלח וגם כדאי כלכלית ושימושית?</p>	<p>3 פתרון / רעיון</p> <p>מה הרעיון העיקרי שלנו? מה חדשני בפתרון שלנו?</p> <p>למה הרעיון שלנו הוא יעיל, חכם, פשוט וחדשני?</p>	<p>2 צורך</p> <p>על איזו בעיה או צורך אנחנו רוצים לתת מענה?</p> <p>דיוק הבעיה: למה זו בעיה אמיתית? האם אין לה פתרון קיים?</p>	<p>1 צוות</p> <p>חלוקת תפקידים</p> <p>חלוקת תפקידים וחלוקת משימות: מי אחראי על מה?</p>
	<p>7 הפצה</p> <p>איך המיזם שלנו מגיע לכמה שיותר משתמשים?</p> <p>באילו כלים תשתמשו ואיך כדי שידעו על המיזם שלכם?</p>	<p>6 חקר שוק</p> <p>לאילו קהלי יעד נפנה ומי המתחרים שלנו בשטח?</p> <p>נבדוק מה קיים בשוק, מי המתחרים שלנו והאם יש עוד חברות וארגונים הנותנים מענה לצורך.</p>	<p>5 תיאור המיזם</p> <p>תמונה או תיאור מילולי</p> <p>תיאור קצר וקולע או תמונה שיתארו את המיזם שלנו בצורה פשוטה</p>
<p>מהם מדדי ההצלחה שלכם? כיצד תדעו שיצרתם השפעה רחבה וחיובית?</p>	<p>9 השפעה חברתית</p> <p>איך נדע שעשינו טוב? מה תהיה הצלחה מבחינתנו?</p>	<p>8 משאבים</p> <p>שותפים, מקורות מימון, כוח אדם, ידע, תמיכה</p> <p>מי השותפים שלנו במיזם? למי עלינו לפנות כדי לגייס כסף, ייעוץ, מקום לפעילות, חומרים וכד'</p>	

טיפים למודל Lean Canvas מוצלח למיזם

- ✓ המודל הוא כלי מצוין כדי לייצר מסגרת ויזואלית נוחה שיהפוך בקלות לתכנית עבודה למיזם שלכם
- ✓ מותר ורצוי למחוק ולשכתב את הקוביות השונות ולא תמיד נלך לפני הסדר (וזה בסדר!)
- ✓ מומלץ לחזור ולמלא המודל בשלבים מתקדמים יותר של המיזם (גם אחרי שהאקטון נגמר)