

Appendix Lean Canvas

Problem Vad är det för problem som din produkt eller tjänst ska lösa åt kunden? • Lista idealkundens 3 främsta problem • Hur kan produkten eller tjänsten hjälpa kunden att minska sitt klimatavtryck? • Vilka är de långsiktiga konsekvenserna om problemet inte löses?	Lösning Hur ser din lösning på det här problemet ut? • Skissa på 3 möjliga lösningar för idealkundens problem • Vilken lösning är bäst för miljön? • Hur säkerställer du att lösning inte bara löser kundens problem, utan också gör det på ett resurseffektivt och miljövänligt sätt, med minimal negativ påverkan på planeten?	Unikt värdeerbjudande Vad är det som gör just din lösning värd att köpa? • Lista 3 saker som gör just din lösning värd att köpa • Hur integrerar och beaktar ditt värdeerbjudande hållbarhet för att skapa långsiktigt värde för både kunder och miljö? • Hur bidrar lösningen till att minska miljöpåverkan, spara resurser eller främja etiska arbetsförhållanden?	Din konkurrensfördel Vilken är dina konkurrensfördelar? • Lista 3 konkurrensfördelar som gör att din lösning inte kan kopieras eller köpas av konkurrenter allt för lätt? • Hur kan din lösning anpassas för att möta förändrade hållbarhetskrav? • Vilka partnerskap kan stärka din konkurrensfördel inom hållbarhet?	Kundsegment Hur ser idealkunden ut? • Lista tre idealkunder som du tänker borde attraheras av din lösning • Vilka krav tror du att din idealkund ställer på hållbarhet? • Hur påverkar din idealkunds hållbarhetsmål deras köpbeslut?
Kundens alternativ Hur löser kunderna sitt problem idag? • Kartlägg vilka alternativ som kunden har idag • Vad utmärker alternativet som du uppfattar som mest hållbart? • Vilka är de ekonomiska och miljömässiga kostnaderna för de nuvarande alternativen?	Viktiga nyckeltal Vilka måtvärden vill du använda för att kontrollera att du är på rätt väg? • Lista dina tre viktigaste nyckeltal som du tror driver din verksamhet i önskad riktning • Hur samspelar nyckeltalen med dina krav och förväntningar inom hållbarhet? • Hur mäter du kundnöjdhet i relation till hållbarhetsaspekter? • Vilka indikatorer använder du för att spåra minskningen av miljöpåverkan?		Kanaler På vilka vägar kan du nå din idealkund? • Lista de tre mest effektiva kanalerna för att nå dina idealkunder: • Hur kan du använda kanalerna för att kommunicera ditt arbete inom hållbarhet?	“Early adopters” Vem är idealkunden som köper din lösning först? • Vad inom din lösning tror du det är som attraherar early adopters • Vad tror du krävs för att dina early adopters ska tilltalas av din produktutveckling eller tjänsteerbjudande? • Vilka hållbarhetsutmaningar är mest relevanta för dina early adopters? • Hur kan du engagera early adopters i utvecklingen av din lösning?
Kostnadsstruktur Hur ser dina huvudsakliga fasta och rörliga kostnader ut? • Gör en lista över din fasta och rörliga kostnader • Hur kan du införa cirkularitet, som återanvändning och återvinning, för att minska kostnader och skapa mer hållbara intäktsflöden?			Intäktsströmmar Hur ser dina intäktskällor ut? • Gör en lista över dina intäktskällor • Kan du skapa nya intäktsmöjligheter genom att introducera cirkulära lösningar, som att erbjuda återanvändning, uppgradering eller återvinning av din lösning?	