

Product-Market Fit Canvas

Desenhado para:

Desenhado por:

Data:

Versão:

SEGMENTO DE CLIENTES:

Características e trabalhos a serem feitos

QUEM é o cliente típico do seu produto/serviço e que trabalho(s) ele/ela está digitando para fazer?

Problemas e necessidades

Por que seus clientes precisam usar seu produto/serviço a fim de obter o seu trabalho(s) feito?

Canal

Como o seu cliente pode adquirir seus produtos/serviços?

Experiência do Usuário

O que o seu cliente faz com o produto para obter valor real?

PRODUTO OU SERVIÇO:



Alternativas

A(s) abordagem(s) que seu cliente está realizando para obter seu(s) trabalho(s) feito(s), incluindo as ferramentas que estão usando



Características principais

Os elementos essenciais que o seu produto ou serviço deve ter para atender às necessidades de seus clientes e resolver seus problemas



Valor para o canal

O valor que seu canal obterá oferecendo e vendendo seu produto



Principais métricas

A chave para avaliar se seu cliente está obtendo valor real. Essas métricas principais ajudarão você a saber se alcançou o ajuste do mercado de produtos

