SERVICE NAME: DATE: 圧倒的な優位性 課題 独自の価値提案 顧客セグメント ソリューション MEMO: UNFAIR ADVANTAGE PROBLEM SOLUTION UNIQUE VALUE PROPOSITION CUSTOMER SEGMENTS 主要指標 わかりやすいコンセプト チャネル HIGH-LEVEL CONCEPT KEY METRICS CHANNELS コスト構造 収入の流れ COST STRUCTURE REVENUE STREAMS