DATE: / / **SERVICE NAME: 4** ソリューション SOLUTION 1 課題 3 独自の価値提案 9 圧倒的な優位性 2 顧客セグメント MEMO: PROBLEM UNIQUE VALUE PROPOSITION UNFAIR ADVANTAGE CUSTOMER SEGMENTS **5** チャネル 8 主要指標 CHANNELS KEY METRICS 既存の代替品 わかりやすいコンセプト アーリーアダプター **EXISTING ALTERNATIVES** HIGH-LEVEL CONCEPT EARLY ADOPTERS 6 収入の流れ 7 コスト構造 REVENUE STREAMS COST STRUCTURE