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