

SERVICE NAME _____

DATE ____ / ____ / ____

<div>なぜお客様は喜んでくれる？ 課題 PROBLEM</div> <div>1</div> <div>既存の代替品 EXISTING ALTERNATIVES</div>	<div>具体的に何を提供する？ ソリューション SOLUTION</div> <div>4</div> <div>喜んだことをどうやって知る？ 主要指標 KEY METRICS</div>	<div>なぜお客様は我々から買いたくなる？ 独自の価値提案 UNIQUE VALUE PROPOSITION</div> <div>3</div> <div>わかりやすいコンセプト HIGH-LEVEL CONCEPT</div>	<div>なぜ我々は喜ばせることができる？ 圧倒的な優位性 UNFAIR ADVANTAGE</div> <div>9</div> <div>どうやってコミュニケーションする？ チャンネル CHANNELS</div>	<div>誰に喜んでほしい？ 顧客セグメント CUSTOMER SEGMENTS</div> <div>2</div> <div>アーリーアダプター EARLY ADOPTERS</div>
<div>コストはどれぐらいかかる？ コスト構造 COST STRUCTURE</div> <div>7</div>		<div>結果として我々には何がもたらされる？ 収入の流れ REVENUE STREAMS</div> <div>6</div>		

MEMO