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 アーリーアダプター 既存の代替品 わかりやすいコンセプト **EXISTING ALTERNATIVES** HIGH-LEVEL CONCEPT EARLY ADOPTERS ⑥ 収入の流れ REVENUE STREAMS 7 コスト構造 COST STRUCTURE