

SERVICE NAME _____

DATE ____ / ____ / ____

<div>なぜお客様は喜んでくれる？</div> <div>課題</div> <div>PROBLEM</div> <div>1</div> <div>既存の代替品</div> <div>EXISTING ALTERNATIVES</div>	<div>具体的に何を提供する？</div> <div>ソリューション</div> <div>SOLUTION</div> <div>4</div> <div>喜んだことをどうやって知る？</div> <div>主要指標</div> <div>KEY METRICS</div> <div>8</div>	<div>なぜお客様は我々から買いたくなる？</div> <div>独自の価値提案</div> <div>UNIQUE VALUE PROPOSITION</div> <div>3</div> <div>わかりやすいコンセプト</div> <div>HIGH-LEVEL CONCEPT</div>	<div>なぜ我々は喜ばせることができる？</div> <div>圧倒的な優位性</div> <div>UNFAIR ADVANTAGE</div> <div>9</div> <div>どうやってコミュニケーションする？</div> <div>チャンネル</div> <div>CHANNELS</div> <div>5</div>	<div>誰に喜んでほしい？</div> <div>顧客セグメント</div> <div>CUSTOMER SEGMENTS</div> <div>2</div> <div>アーリーアダプター</div> <div>EARLY ADOPTERS</div>
<div>コストはどれぐらいかかる？</div> <div>コスト構造</div> <div>COST STRUCTURE</div> <div>7</div>		<div>結果として我々には何がもたらされる？</div> <div>収入の流れ</div> <div>REVENUE STREAMS</div> <div>6</div>		

MEMO