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