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