

①課題	④ソリューション	③独自の価値提案	⑨圧倒的な優位性	②顧客セグメント
ターゲットが感じている解決すべき上位 3つの課題	どうやってその課題を解決するか	どうなれば独自の価値を感じてもらえるか	他者に真似されないものは何か	どんな人がターゲットなのか
	⑧主要指標		⑤チャネル	
	どの数値があがれば成功と言えるか		どうやってターゲットにアプローチするか	
⑦コスト構造		⑥収益の流れ		
コストはどれくらいかかるのか		どのように収益化されるか		