

SERVICE NAME 勧誘撃退アプリDATE / /

なぜお客様は喜んでくれる？ 問題 PROBLEM	具体的に何を提供する？ ソリューション SOLUTION	なぜお客様は競々から買いたくなる？ 独自の価値提案 UNIQUE VALUE PROPOSITION	なぜ競々は喜ばせることができる？ 圧倒的な優位性 UNFAIR ADVANTAGE	誰に喜んでほしい？ 顧客セグメント CUSTOMER SEGMENTS	MEMO
宗教勧誘の 断り方を知らない そもそも勧誘か どうか分からない	小型カメラ ネットワークで スマホとつなぐ	お金がかかりづらい 嫌な相手を カットできる	決済機能	初めて 一人暮らしを 始める人	
既存の代替品 EXISTING ALTERNATIVES	喜んだことをどうやって知る？ 主要指標 KEY METRICS	わかりやすいコンセプト HIGH-LEVEL CONCEPT	どうやってコミュニケーションする？ チャネル CHANNELS	アーリーアダプター EARLY ADOPTERS	
カメラ付き インターホンに 変える（高価）	・アプリの ダウンロード数 ・玄関に設置する モジュールの購入数 ・アプリの利用頻度	あなたの スマホが門番に！ お手軽ガードマン！	不動産広告 マンション アパートの掲示板		
コストはどれぐらいかかる？ コスト構造 COST STRUCTURE			結果として我々には何がもたらされる？ 収入の流れ REVENUE STREAMS		
撃退音声収録費 開発費 広告費 決済時の手数料？			インターホン前撮影キットみたいのを買ってもらう (2000円くらい) アプリは無料		

