

SERVICE NAME _____

TeamF

DATE ____ / ____ / ____

<div>なぜお客様は喜んでくれる？</div> <div>課題 PROBLEM</div> <div><div>・ 買いたい、買ってもらいたいけど、許可（同意）が必要</div><div>・ 説得の仕方がわからない</div><div>・ 必要性を理解してもらえない</div></div>	<div>具体的に何を提供する？</div> <div>ソリューション SOLUTION</div> <div>4</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 UNIQUE VALUE PROPOSITION</div> <div>財布の紐を緩めてもらおう！</div> <div>3</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 UNFAIR ADVANTAGE</div> <div>9</div>	<div>誰に喜んでほしい？</div> <div>顧客セグメント CUSTOMER SEGMENTS</div> <div><div>・ お父さん （買いたいけど、許可がいる人）</div><div>・ 子供 （買ってもらいたい人）</div><div>・ 会社・プロジェクト （予算が欲しい人）</div></div>	MEMO
<div>既存の代替品</div> <div>EXISTING ALTERNATIVES</div> <div><div>・ 我慢する</div><div>・ こっそり買う</div></div>	<div>喜んだことをどうやって知る？</div> <div>主要指標 KEY METRICS</div> <div>8</div>	<div>わかりやすいコンセプト</div> <div>HIGH-LEVEL CONCEPT</div> <div>論理的におねだりしよう！</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 CHANNELS</div> <div>5</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 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 REVENUE STREAMS</div> <div>6</div>		

