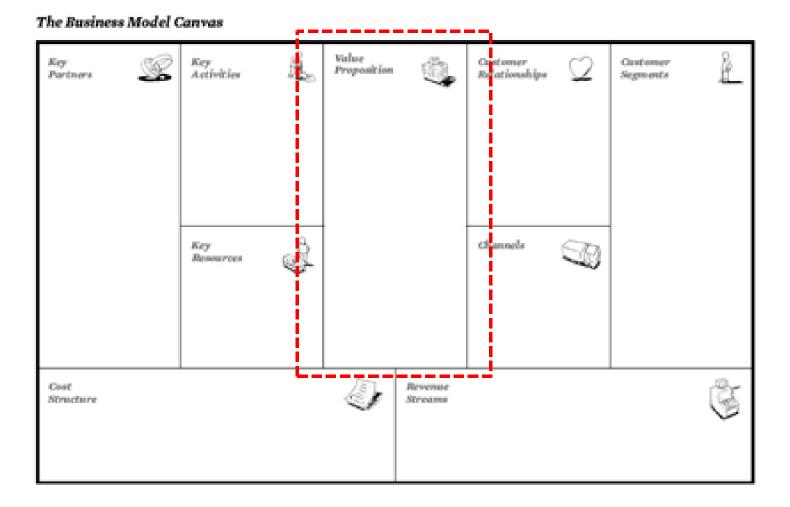
ビジネスモデルキャンパス



# The Business Model Canvas

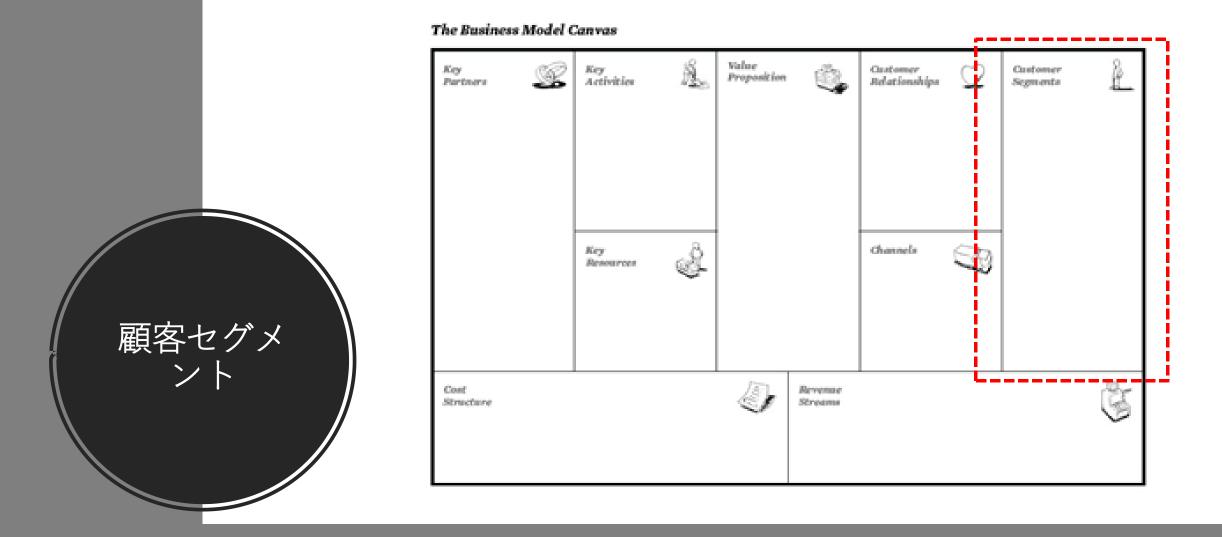
Key Partners	W.	Key Activities	N.	Value Proposition		Customer Relationships	$\bigcirc$	Customer Segments	
	8				12				
		Key Resources				Channels			
Cost Structure					Revenue Streams				
				91					





特定した顧客セグメントへもたらせる価値(=課題が解決される)

例:パフォーマンス、カスタマイゼーション、フルサービス、デザイン、ブランド/ステータス、価格、コスト低減、リスク軽減、 入手の容易さ、利便性

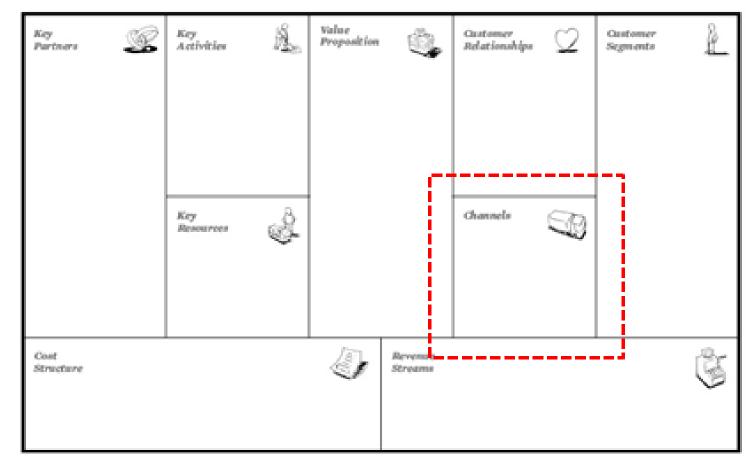


# あなたのビジネスが関わろうとする人々や組織

例:100床以上の都内にある医療機関、メルカリを年5回以上利用している女性、Fortue100に入りグローバルに展開している企業またはそれに類する企業

### The Business Model Canvas

顧客チャネ

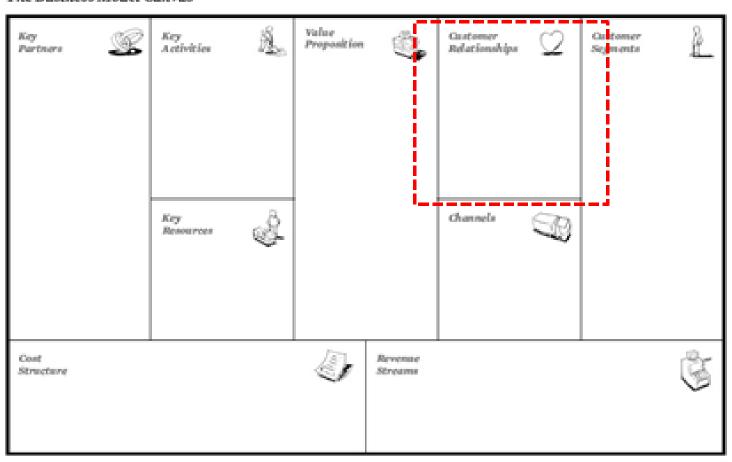




例:営業、ウェブ、店舗、電話、DM、メルマガ、テレビコマーシャル

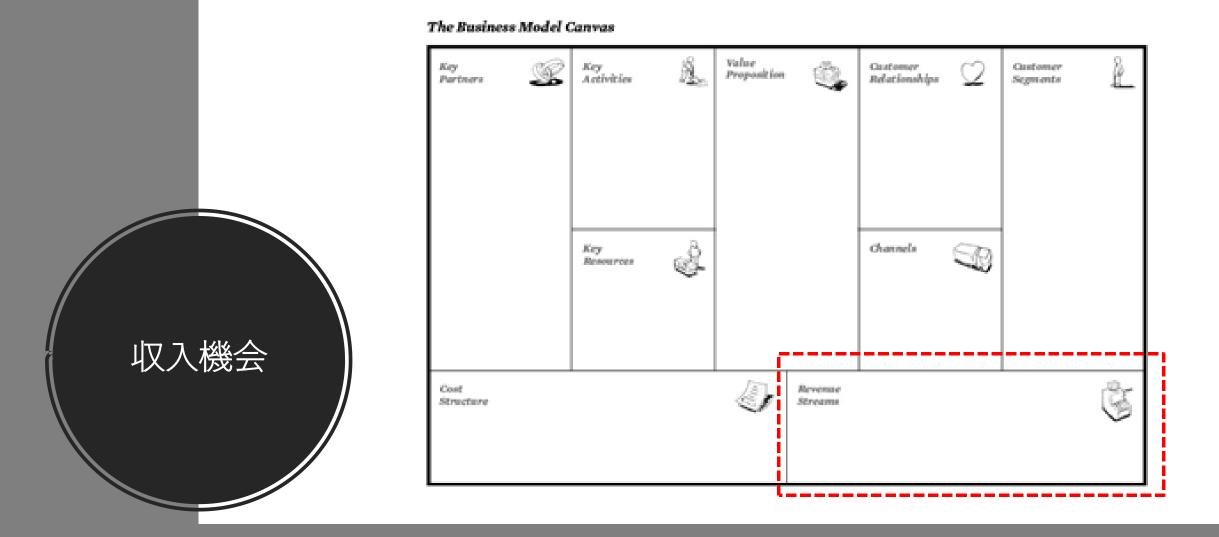
# カスタマー リレーショ

### The Business Model Canvas



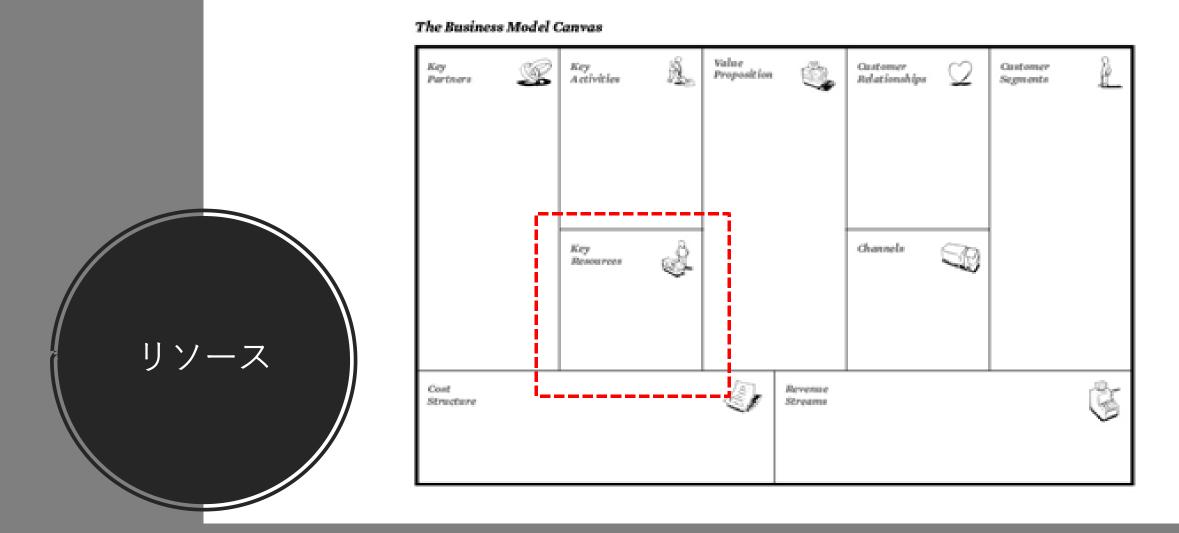
# 顧客セグメントに対する関係構築並びにその維持

例:専任制、ポイント、無料年会費、オンラインコミュニティ、ハイスイッチング コスト、顧客レビュー、コンテンツ作成



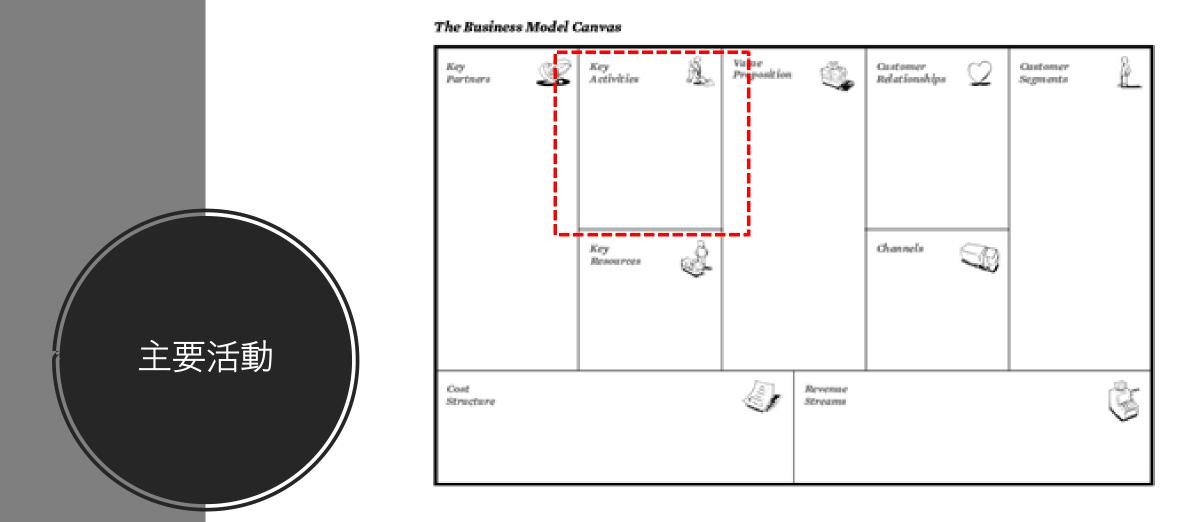
# 顧客セグメントから生み出す現金の流れ

例:稼働毎に支払う、時間毎に支払う、月額・年額制、リース、量に応じて支払う、無料、広告収入



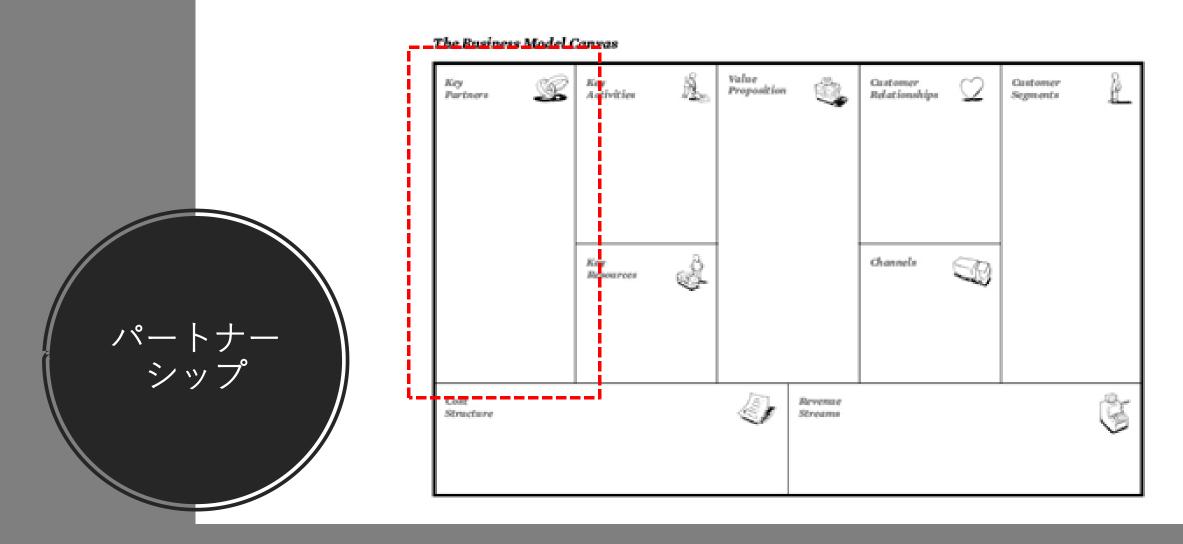
# ビジネスモデルを機能させるために必要な資産

例:建物、車両、機械、ブランド、知的所有権、特許、パートナーシップ、顧客データ、経験を積んだ科学者、スキル豊かな営業チーム、現金、ストックオプション



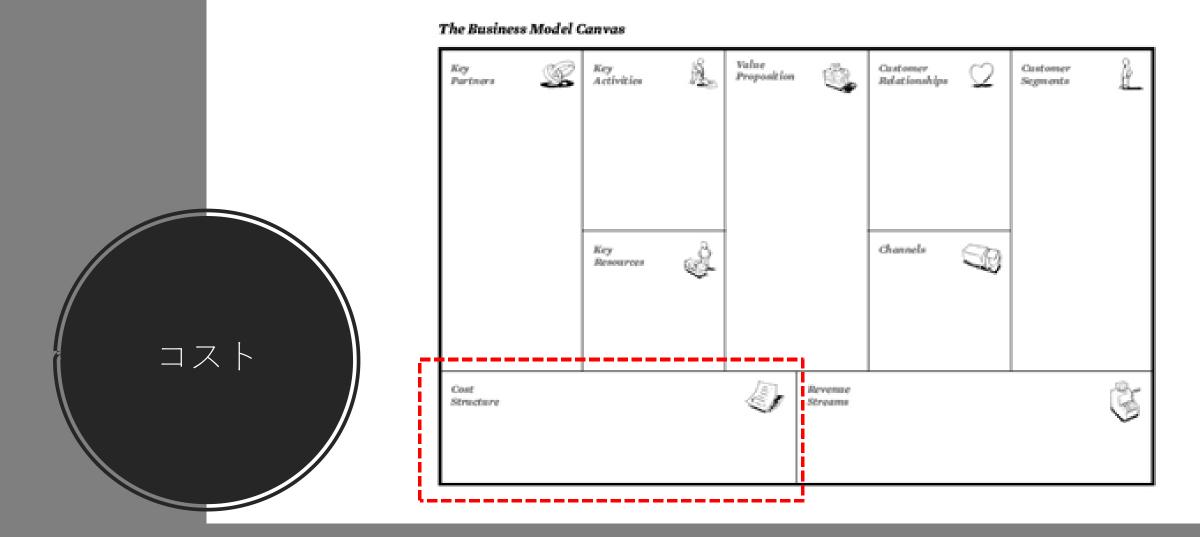
ビジネスモデルを機能させるために必ず行わなければならない活動

例:研究開発、プロダクトデザイン、カスタマーサービス、製造、マーケティング、 営業、ブランディング、サプライチェーン



# ビジネスモデルを構築するサプライヤーやパートナーのネットワーク

例:非競争企業による戦略的アライアンス、競合企業との戦略的パートナーシップ、 新規事業立ち上げのためのジョイントベンチャー



# ビジネスモデルにおける重要なコスト

例:研究開発費、人件費、オフィス賃貸料、輸送費、保管料





### Key Partners



Alto are so hits fartness?

Nespresso マシーンの生 産会社。

### Key Activities



マーケティングコ

マーケティング、B2C ディストリピューショ ン、生産。

### Key Resources



特許、ブランドゥ

特許、ブランド、ディ ストリビューションチ ヤネル、生産設備。

### Value Propositions



誰でも、どこでも、簡単 に一流のバリスタが淹れ るような本格的なコーヒ 一を楽しめるようにす る。『究極のコーヒー体 験』を消費者の皆様に提 供すること (Nespresso マシーン、Nespresso、ポ

## Customer Relationships

Nespresso クラブ、オム

ロックイン(スイッチングコ

And the second section in the company of the compan





家庭、職場 >

家庭、職場。

### Channels

スト)



ニチャネルン

### 小売店。



Nespresso.com、コール

センター、Nespressoシ ヨップ (24時間体制)

### Cost Structure





ッド)。

マーケティング、生産、マーケティング、生産、B2C ディストリビューショ

### Revenue Streams





Nespresso マシーンの売上、Nespresso ポッドの継続的売上。



