

ビジネスモデルキャンバス（Business Model Canvas）

ビジネス全体を俯瞰し、製品やサービスの「そもそも、なんで」を整理するためのフレームワーク

<div>パートナー</div> <div>協力してくれる人や組織</div> <div>Key Partners</div>	<div>主要活動</div> <div>自分たちのしていること</div> <div>Key Activities</div>	<div>価値提案</div> <div>提供している顧客体験</div> <div>製品やサービス</div> <div>Value Propositions</div>	<div>顧客との関係</div> <div>顧客が使い続ける理由</div> <div>やりとりの方法</div> <div>Customer Relationships</div>	<div>顧客セグメント</div> <div>顧客プロフィール</div> <div>顧客が解決したい悩み</div> <div>Customer Segments</div>
	<div>リソース</div> <div>自分たちの持っているもの</div> <div>Key Resources</div>		<div>チャネル</div> <div>価値を提供する手段</div> <div>Channels</div>	
<div>コスト構造</div> <div>何にお金などをつかっているか</div> <div>Cost Structure</div>		<div>収益の流れ</div> <div>提供した見返り是何か</div> <div>Revenue Streams</div>		