# ビジネスモデルキャンバス

対象：_____ 作成者：_____ 日付：_____

## キーパートナー

主要なパートナーは誰ですか？主要なサプライヤーは？

## キーアクティビティ

私たちの価値提案に必要な主要な活動は何ですか？

## キーリソース

私たちの価値提案に必要な主要なリソースは何ですか？

## バリュープロポジション

顧客にどのような価値を提供しますか？

## カスタマーリレーションシップ

各顧客セグメントはどのようなタイプの関係を期待していますか？

## チャネル

顧客セグメントはどのチャネルでアプローチされたいですか？

## カスタマーセグメント

誰のために価値を創造していますか？最も重要な顧客は誰ですか？

## コスト構造

ビジネスモデルに固有の最も重要なコストは何ですか？

## 収益の流れ

顧客はどのような価値に対して本当に支払う意思がありますか？

Strategyzer.com © のビジネスモデルキャンバスを改変、ライセンス CC BY-SA 3.0