

リーンキャンバス（丸数字は書く順番）

① 課題 解決しようとしている上位3つの課題。既存の代替手段も書く	④ 解決策 課題ごとに、いま考えている打ち手を1つずつ ⑧ 主要指標 事業が進んでいるかを測る数字。増やしすぎない	③ 独自の価値提案 他と何が違うのかを、買う人の言葉で1文に	⑨ 圧倒的な優位性 真似されにくい理由。無ければ空欄のままにする ⑤ チャンネル 相手にどう届くか。無料と有料を分ける	② 顧客セグメント 誰の課題か。最初に使う人（アーリーアダプター）も分けて書く
⑦ コスト構造 固定費と変動費。人と時間も費用として置く	⑥ 収益の流れ 誰から、どの名目で、いつ入るか			