





この事業はどんな世界観に向けて構築されているのか

課金とマネタイズ



誰に何を課金してどのように収益化する想定か

パートナーとエコシステム



事業のエコシステムにどんな主体がいてどんなパートナーが想定できるか

体力



Asset


自社の資産として
どのようなものがあるか

資源




価値の確認と実現・提供に
活用できる自社資源は何か

**どう確かめどう解くか
(=価値)**



想定顧客の困り事をどう確認し続け、
それに合わせて困りごとをどう解決するのか

**それはなぜか
代替策は何か**




困りごとを発生させておろかつ自主解決できなく
させている構造/理由は何か
現在の代替策は何でその欠点は何か

隔離要件



資源



隔離要件の実現に
活用できる
自社資源は何か

競合/参入



finance


財務経理面での現状と想定は
どうなっているか

活動




価値の確認と実現・提供に
向けて行う特徴的な
活動は何か

その困りごとは何か



その想定顧客が持つ困りごとは何なのか


顧客は誰か



想定顧客はどこにいるどんな主体/存在か
それを特徴づける要素は何か

どのような要素が模倣
や新規参入、顧客の乗
り換えを困難にするか

活動




隔離要件の
実現に向けて行う
特徴的な活動は何か

既存の競合は
どんな主体か
将来想定される
新規参入主体は
何か

Team


組織/チームアップ面での
現状と想定はどうなっているか

資源




チャネルとセールス
に活用できる
自社資源は何か

活動




チャネルとセールスの
特徴的な活動は何か

どう届けるか



想定顧客にどうやって存在を知ってもらい
どうやって買って/利用してもらい
どうやって価値を届けるか

顧客は誰か



想定顧客はどこにいるどんな主体/存在か
それを特徴づける要素は何か

どのような要素が模倣
や新規参入、顧客の乗
り換えを困難にするか

隔離要件の
実現に向けて行う
特徴的な活動は何か


既存の競合は
どんな主体か
将来想定される
新規参入主体は
何か

Wow!




Eureka!は対象ユーザにどんな喜びや感動、ワクワク感を与えて「使いたい!」と思わせるのか

Eureka!



あなたの発見したユニークな「意識されていないことについての正しいアイデア」は何か

トレンド・社会動態



事業に関連する社会の動きや時流・トレンドはどうなっているか