

『リーンキャンバス』雛形

課題 上位3つの課題 既存の代替品	ソリューション 上位 3 つの機能	独自の価値提案 制限/制約/矛盾点の突破 ハイレベルコンセプト 「まるで～のような」	圧倒的な優位性 お金では得られないもの	顧客セグメント ターゲットにする顧客像 ペルソナ（代表性を擬人化）
	主要指標 AARRR指標など		チャネル 顧客と接点を持つ経路	
コスト構造 プロダクトを市場に出すまでにかかるコストをリスト化			収益の流れ プロダクト単価、顧客ボリューム、LTV、粗利益の想定	