

1. 課題 上位3つ	2. 顧客 課題を抱える実在する人物	差別化ポイントを考える オズボーンのチェックシート 1. 転用したら？ 2. 応用したら？ 3. 変更したら？ 4. 拡大したら？ 5. 縮小したら？ 6. 代用したら？ 7. 再調整したら？ 8. 逆転したら？ 9. 統合したら？
3. 代替案 課題を解決するために顧客が普段使っている解決策 満足している点 不満足な点		
4. 独自の価値 差別化された提案を一言で伝えるキャッチコピー		5.MVP 独自の価値を検証できる必要最小限の製品