

1 課題 Ploblem ・ 自炊したいけど時間がない ・ レシピ通りに作ってもうまいかない ・ 一人だとモチベーションが続かない	4 解決策 Solution ・ Zoomを使った30分のライブ料理レッスン(週1回) ・ 事前に必要な材料リストをLINEで配信 ・ カメラON/OFF自由で、リアルタイムで講師に質問OK 8 主要指標 Key Metrics ・ 無料体験後の継続率 ・ LINE登録から初回参加までのCVR(コンバージョン率) ・ SNSフォロワーの参加率 ・ レッスン満足度(アンケート)	3 独自の価値提案 Unique Value Proposition ・ 自炊初心者でも「できた!」が実感できるライブ料理教室 ・ 冷蔵庫にあるもので応用できる「応用力」を身につけられる ・ たった30分で料理が完成&楽しい食卓に	9 圧倒的優位性 Unfair Advantage ・ 講師が管理栄養士としてSNSフォロワー1万人を持つ ・ すでにコミュニティ(料理初心者LINEグループ)がある ・ 料理教室で5年以上の指導実績あり(口コミ多数) 5 チャネル Channels ・ Instagram(料理系で集客) ・ X(料理ハック・質問コーナー) ・ LINE公式アカウント(リマインド&材料配布) ・ 友人紹介・参加者の口コミ	2 顧客セグメント Customer Segments ・ 一人暮らしの20代~30代会社員 ・ コロナ以降、外食を控えるようになった人 ・ 健康志向で自炊に関心はあるが続かない人
7 コスト構造 Cost Structure ・ Zoom Pro(月額2,000円) ・ 材料費(試作やレシピ開発用) ・ 広告費(Instagram広告、SNS運用ツール) ・ 場所代(キッチンスタジオ or 自宅の設備)		6 収益の流れ Revenue Streams ・ 月額980円のサブスクリプションプラン ・ 単発500円の都度参加レッスン ・ プレミアム個別指導プラン(月5,000円)		