

<p>課題</p> <p>1</p> <p>既存の代替品</p>	<p>ソリューション</p> <p>4</p>	<p>独自の価値提案</p> <p>3</p>	<p>圧倒的な優位性</p> <p>9</p>	<p>顧客セグメント</p> <p>2</p> <p>アーリーアダプター</p>
<p>コスト構造</p> <p>7</p>	<p>主要指標</p> <p>8</p>		<p>チャンネル</p> <p>5</p>	
<p>収益の流れ</p> <p>6</p>				

