リーンキャンバス

テーマ：

1 課題

顧客が困っていること上位3つ
今の代わりの手段

4 ソリューション

課題ごとの解決策

8 主要指標

うまくいっているかを
はかる数字

3 独自の価値提案

ほかとちがう理由を
ひとことで

9 圧倒的な優位性

まねされにくい強み

5 チャネル

顧客に届ける道すじ

2 顧客セグメント

対象の顧客
最初に使ってくれる人

7 コスト構造

かかる費用(固定費・変動費)

6 収益の流れ

お金の入り方・価格

リーンキャンバス(記入例:子ども向けオンライン英会話)

1 課題

・英会話教室が遠い
・送り迎えが大変
・月謝が高い

4 ソリューション

・自宅で25分レッスン
・アプリで予約

8 主要指標

・無料体験→入会率
・継続月数

3 独自の価値提案

おうちで毎日
25分、楽しく
話せる英会話

9 圧倒的な優位性

・子ども向け教材
　の独自カリキュラム

5 チャネル

・SNS広告
・紹介キャンペーン

2 顧客セグメント

・小学生の子をもつ
　共働き家庭
(最初の顧客:
　都市部の低学年)

7 コスト構造

講師の報酬・システム費・広告費

6 収益の流れ

月額3,980円のサブスク(兄弟割あり)