

案件名	出席者	日付
-----	-----	----

目的 なぜこの事業をやるのか			ビジョン 顧客にどうなってもらいたいのか		
ソリューション 提案価値を実現する手段	優位性 自社がやるべき理由・リソース・状況	提案価値 顧客にもたらす価値 (サービス側の視点から)	顕在課題 顧客が気づいている課題	代替手段 課題解決のための現状手段と不満	状況 どのような状況にある顧客が対象か
	評価指標 評価の指標と基準値	顧客にとっての意味 顧客にとっての意味 (顧客の視点から)	潜在課題 顧客が気づいてない課題	チャンネル 顧客に出会うための手段	傾向 状況に基づく顧客の傾向
収益モデル			想定される市場		