

たまたぼ ビジネスモデルキャンバス印刷ページ

『パートナー』 は誰か？⑧	『時間』を何に 使うのか？⑥	『何で』顧客を 魅了するか？②	『どんな関係』を 顧客と築くか？③	『誰』を顧客に するか？①
『経営資源』 は何か？⑦		『どうやって』顧客 と繋がるか？④		
何にお金をかけるか？⑨			どんな売上げが発生するか？⑤	
『課題』は何か？⑩	『解決手段』は何か？⑪		課題・解決手段の『ものさし』は何 か？⑫	