

ビジネスモデル・キャンバスシート

KP ⑦仕入先 キーパートナー (協会、提携先、協力)	KA ⑨価値提供活動 主要活動	VP ②価値 価値提案 顧客に提供する価値	CR ③どんな関係？ 顧客との関係	CS ①ターゲット 顧客セグメント 最も重要な客様
	KR ⑧経営資源 主なリソース		CH ④集客方法 チャネル	
CS ⑥主要活動、経営資源、集客など) コスト構造		RS ⑤どうやって収益を得るのか？方法、利益率、継続性 収益の流れ		