



Business Innovation Hub



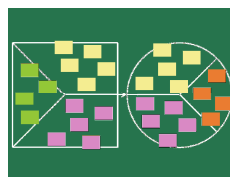
ビジネスデザインのための 可視化ツール

サービスデザインやビジネスパートナーとのエコシステムデザインを含むビジネスモデルのデザインは、ビジュアル化されたキャンバスやマップで描写し、利害関係者と議論していく上でのベースを作ることが有効です。ビジネスイノベーションハブは、世界中で幅広く活用されているキャンバスやマップを取り込んでいながら各種ワークショップやプロジェクトファシリテーションを進めていきます。ここで取り上げるものはその代表的なものです。



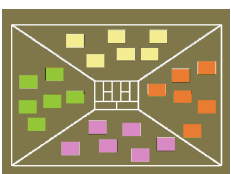
ビジネスモデルキャンバス

ビジネスモデルキャンバスは、ビジネスモデルを構築する上での基本的なベースとなるもので、世界中で幅広く活用されているツールです。



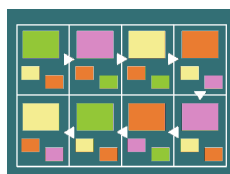
価値提案キャンバス

価値提案キャンバスは、ビジネスモデルの価値提案と顧客セグメントに焦点を絞ってズームインし、顧客プロフィールと価値マップのフィットを確認するために使われます。



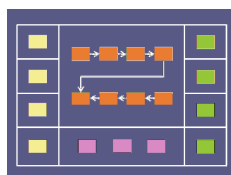
環境マップ

環境マップは、ビジネスモデルをズームアウトしたもので、業界や市場の圧力、重要なトレンド、マクロ経済動向といった外部環境から機会と脅威を発見するために使われます。



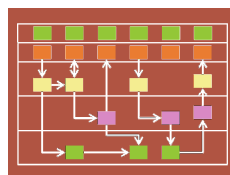
ジョブキャンバス

顧客はジョブを片付けるためにプロダクトやサービスを雇うという有名なクリステンセンのジョブ理論に沿って、一連のジョブステップと望ましい成果を描いていきます。



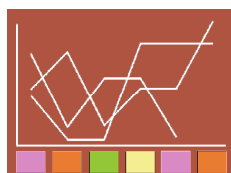
顧客ジャーニーマップ

顧客ジャーニーマップは、タッチポイントを通じたプロダクトやサービスと顧客とのインタラクションや顧客経験を描くために活用されるサービスデザインのためのツールです。



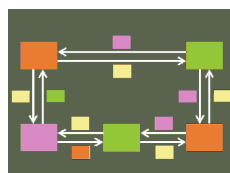
サービスブループリント

顧客ジャーニーマップが、顧客経験を描くために活用されるのに対し、サービスブループリントはそれを支えるサービススタッフの役割やプロセスを描写するために使われます。



戦略キャンバス

戦略キャンバスは、自社と競合他社が提供しているプロダクトやサービス、またはその特徴を価値レベルと価格レベルという視点で比較するために使われます。



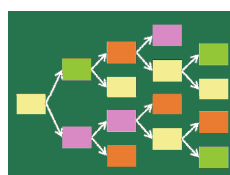
価値交換マップ

価値交換マップは、自社と利害関係者（顧客やサプライヤー/パートナーなど）との間で交換されるもの（プロダクトやサービス、金銭、情報など）を描写するために使われます。



パートナーキャンバス

パートナーキャンバスは、適切かつ有効なパートナーシップを構築するために、目的や動機、交換されるリソースやアクティビティ、生成される価値を明確にしていけます。



リバースインカムツリー

リバースインカムツリーとは、必要とされる収益または利益を因数分解していき、その収益や利益を生み出すために必要な要素と数字を見つけていくために使われます。