

現行ビジネスモデルの評価に関する質問シート①



(顧客セグメント)

1. 存在しなくなったら我々のビジネスが成り立たない最も重要な顧客セグメントは誰か？
2. 顧客が進化または成長していくために、成し遂げようとしていることは何か？
3. 顧客が進化または成長していくために、最も重要視しているニーズは何か？
4. そのニーズの実現を阻む、顧客が克服しなければならないと感じている大きな課題は何か？

(価値提案)

5. その顧客に対する我々の中核的なプロダクトやサービスは何か？
6. 上記の顧客ニーズを満たし、課題を解決するために、我々のプロダクトやサービスが提供している機能、能力、特性は何か？

現行ビジネスモデルの評価に関する質問シート②



(価値提案の続き)

7. 顧客の視点より、それは競合他社と比べて、どのように差別化されているように映っているか？

(チャネル)

8. 購買前、購買時、購買後に顧客にリーチしたり、価値を届けるための重要なチャネルは何か？

9. それらは、顧客を円滑に誘導しているか？あるいは、顧客にとっての望ましいものか？

(顧客との関係)

10. 新しい顧客を獲得し、獲得した顧客を維持／育成するための重要な施策は何か？

11. それらの施策は、どのような顧客ロックインのメカニズムが働いているか？

12. それらの施策は、具体的にどのように顧客と交流するのか？あるいは、顧客にとって望ましいものか？

現行ビジネスモデルの評価に関する質問シート③



(収益の流れ)

13. 中核となるプロダクトやサービスに関して、我々はどのように顧客からお金をもらっているのか？

14. 中核となるプロダクトやサービスに関して、我々はどのようにプライシングしているのか？

15. 顧客が受け取る価値は、我々が課金するコスト（プライシング）を十分に上回っているか？

(リソース)

16. 我々のプロダクトやサービスの拠り所となる、最も重要なリソースは何か？

17. 他社による模倣困難な我々の独自のリソースは何か？ その模倣困難な理由は何か？

(主要活動)

18. 我々のプロダクトやサービスを生成する上で、最も重要な活動は何か？

現行ビジネスモデルの評価に関する質問シート④



(主要活動の続き)

18. その主要活動のインプットとなる最も重要かつ他社による模倣困難なリソースは何か？

(パートナー)

19. 存在しなくなったら我々のビジネスが成り立たない最も重要なパートナーは誰か？

20. そのパートナーは、我々の何のリソースを補完したり、何の活動に参画してくれるのか？

21. そのパートナーと我々の間で合意していることは何か（例. 規模の経済、戦略的アライアンス）？

(コスト構造)

22. 我々のビジネスモデルを運営する上で、最も負担しなければならない金銭的なコストは何か？

23. それらのコストは、固定コスト／変動コストのどちらか？

24. 収益からコストを引いた利益は、我々が成長していくために十分なものか？