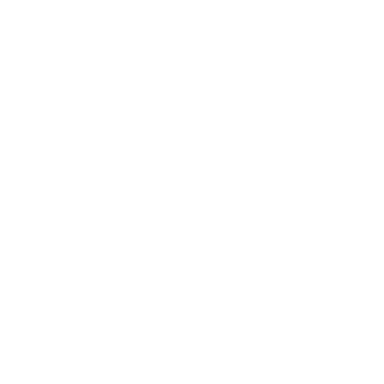
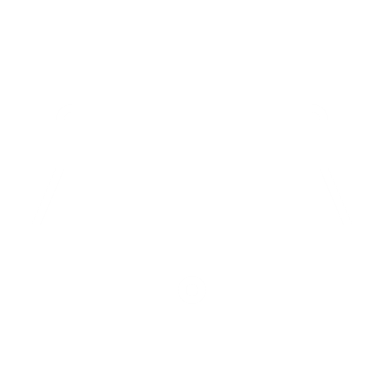
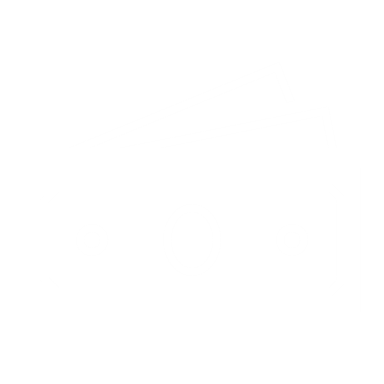
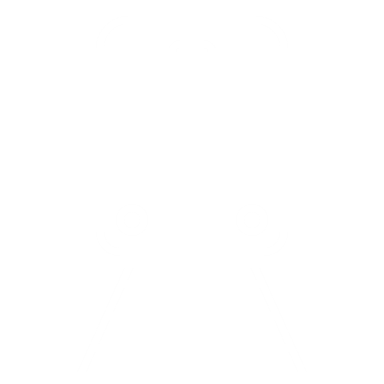
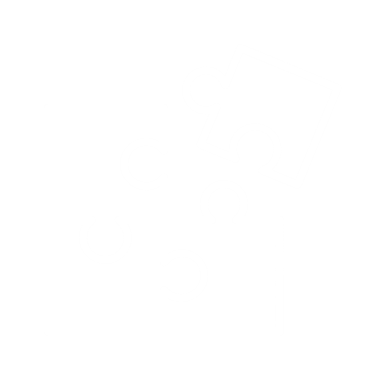
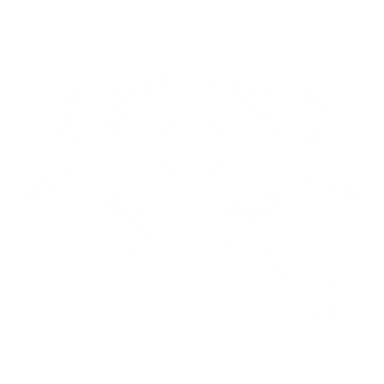
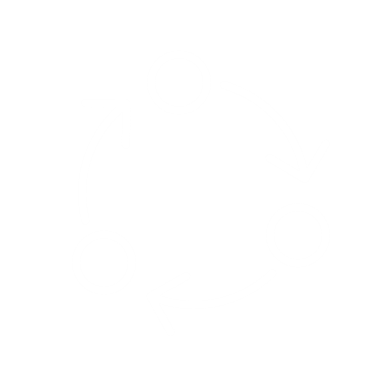
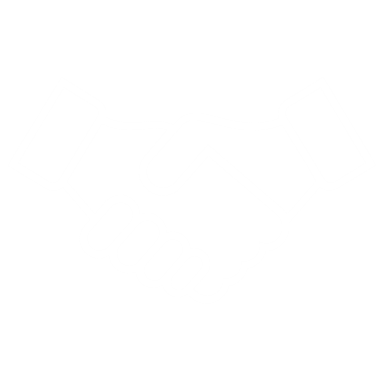
**[](https://jp.smartsheet.com/try-it?trp=78156)Microsoft Word 形式のリーン ビジネス モデル   
キャンバス テンプレート**

****************各セクションに記入することで、戦略開発と意思決定に役立つビジネス モデルの包括的な概要を作成できます。

主要リソース

物理的リソース、知的リソース、人的リソース、財務リソースなど、ビジネス モデルを機能させるうえで必要となる重要な資産を詳細に説明します。

自社の製品やサービスが顧客に提供する独自の価値を、顧客の問題の解決やニーズの充足に焦点を当てつつ説明します。

マーケティング、流通、および販売の各チャネルなど、価値提案を顧客に提供するために用いる手段を明記します。

固定費と変動費を特定しつつ、ビジネス モデルの運営に必要な主要コストを列挙します。

ニーズ、行動、およびその他の特性を基に、自社のビジネスでターゲットとする人や組織の特定のグループを定義します。

対面型のサポートや自動化されたサービスなど、さまざまな顧客セグメントとの間で確立および維持する関係のタイプを概説します。

直接販売、サブスクリプション料金、広告収入などさまざまな収益源を明記して、ビジネスによって収益を得る方法を特定します。

収益源

コスト構造

顧客セグメント

チャネル

顧客関係

価値提案

生産、販売、サービスの提供など、価値提案を実現するためにビジネスで着手しなければならない主なアクティビティを特定します。

サプライヤー、代理店、戦略的提携など、業務を支える重要なビジネス パートナーシップを列挙します。

主要アクティビティ

主要パートナーシップ

|  |
| --- |
| **免責条項**  Smartsheet がこの Web サイトに掲載している記事、テンプレート、または情報などは、あくまで参考としてご利用ください。Smartsheet は、情報の最新性および正確性の確保に努めますが、本 Web サイトまたは本 Web サイトに含まれる情報、記事、テンプレート、あるいは関連グラフィックに関する完全性、正確性、信頼性、適合性、または利用可能性について、明示または黙示のいかなる表明または保証も行いません。かかる情報に依拠して生じたいかなる結果についても Smartsheet は一切責任を負いませんので、各自の責任と判断のもとにご利用ください。 |