**[](https://jp.smartsheet.com/try-it?trp=78156)シンプルなビジネス モデル キャンバス テンプレート**

以下の手順に従ってビジネス モデル キャンバスの各セクションに記入すると、ビジネスの運営と戦略に関わるフレームワークの全体像が得られます。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Handshake outline主要 パートナーシップ  業務と目標達成を支援する主なパートナー、サプライヤー、 提携関係を列挙します。 | Playbook outline主要 アクティビティ  自社のビジネス モデルに欠かせない重要な業務タスク、サービス、または生産活動を概説します。 | Clipboard Checked outline価値提案  顧客の問題解決やニーズの充足に向けて、自社のビジネスで顧客に提供する独自のメリットとソリューションを説明します。 | Target Audience outline顧客関係  対面サポート、自動化されたサービス、または地域社会とのつながりを通じて、顧客とどの ように関わるかを詳細に説明します。 | Puzzle pieces outline顧客セグメント  顧客のニーズ、行動、および顧客による製品やサービスの価値判断に影響を与えるその他の特徴に基づき、顧客をセグメント化します。 |
| Circular flowchart outline主要リソース  自社のビジネス モデルに不可欠な物理的リソース、知的リソース、人的リソース、財務リソースを特定します。 | Train outlineチャネル  Web サイト、小売店舗、直接販売など、顧客と関与して自社の価値提案を広めるチャネルを特定します。 |
| Money outlineコスト構造  固定費と変動費を区別しつつ、ビジネスの運営に必要な主要コストを列挙します。 | | Register outline収益源  価格決定メカニズム、サブスクリプション モデル、販売取引を詳細に説明しつつ、それぞれの顧客セグメントを通じて収益を得る方法を明記します。 | | |

|  |
| --- |
| **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。 |