事業テーマ　コンビニエンスストア　　名前

KP Key Partners パートナー
Who?

自社だけではまかなえない主要活動やリソースを提供してくれるパートナーを書き出します。

例）
物流会社、販売代理店、商社、大学の研究室、コンテンツホルダー、グループ企業など。

商社

KA Key Activities 主要活動
How?

少人数での運営

1日3回配送

KR Key Resources リソース
What?

小さな敷地面積

POSシステム

VP Value Propositions 価値提案
Why?

顧客が、なぜ競合他社の商品ではなく、その会社の商品を選ぶのかという理由となる価値を書きます。

いつでも

どこでも

オリジナル商品

CR Customer Relationships 顧客との関係
How?

セルフサービス

ポイントカード

CH Channels チャネル
What?

店舗

CS Customer Segments 顧客セグメント
Who?

主要な顧客のセグメント（かたまり）を表す言葉が入ります。その人がどんなことを期待したり、悩んでいるかもいっしょに書

忙しい社会人

学生

C$ Cost Structures コスト構造
How Much?

主要活動、リソースにか

商品原価

物流コスト

変動費と、変化しない固定費とに区

例）
人件費、

店舗の在庫コスト↓

R$ Revenue Streams 収益の流れ
How Much?

どのように、どれくらいの売上

か継続的なものなのかという頻度、他社に比べて高いのか低いのかという相対的

例）
定価販売、大量ロットによる低

ティ料、毎月定額の月額料金、複数年契約、消耗品費、メンテナンス代金など。

商品代金（定価）

http://businessmodelgeneration.com/
日本語説明付き版提供：一般社団法人ビジネスモデルイノベーション協会（BMIA）
http://www.bmia.or.jp

参考：「BMIA認定コンサルタント養成講座（基礎）」テキスト