

タイトル：

	Who	What	How
顧客価値	顧客は誰？ どのような用事を抱えている？	何を提案する？	どう違う？
利益構造	誰から儲ける？	何で儲ける？	どのタイミングで儲ける？
プロセス	誰と組む？	強みは何？	どんな手順？

