

授業7-2	顧客が進化させたいことは何か考える Value Proposition 2		
ねらい	顧客が抱えている問題やニーズに対して、生徒が考案した商品やサービスが「どんな価値を提供するか」を明確にさせる。	教材	ワークシート 1 枚

展開時間	指導内容	留意事項
導入 5分	1 これまでの振り返り	
	・ 6－4 ワーク①・ワーク②で作成した自分が考案しているビジネスアイデアに関する顧客が抱えている問題を振り返らせる。	
展開 40分	2 [ワーク①] 6－4 ワーク①・ワーク②をもとにValue Proposition Canvas を作成する。	
	(1)～(5)までを個人で作成させる。 (個人35分)(クラス共有 5分)	・顧客目線で考えさせる。
まとめ 5分	3 本時の振り返り	
	・本時の気づきを記入させる。 (個人 5分)	