

授業10-2 ビジネスモデルを構築する① 顧客課題と独自の提供価値等			
ねらい	ビジネスモデルを構築することにより、顧客課題と独自の提供価値等を明確にさせる。	教材	ワークシート 1 枚

展開時間	指導内容	留意事項	
導入 10分	1 ビジネスモデルについて説明		
	・ ビジネスモデルについて説明する。 (構成要素、意義、手順について)	・ 本時では、課題・代替品、顧客セグメント、独自の提供価値について学習するが、ビジネスモデルの全体像を把握させる。	
展開 1 15分	2 [ワーク①] 9-1 ワーク①で考案した商品やサービスの顧客の抱える「課題」と「代替品」を明確にしよう。		
	(1) 自分の考案している商品やサービスにおける顧客の抱える「課題」を考えさせる。 (2) 顧客の「課題」に対する「代替品」を考えさせる。	・ 表面上の課題にとどまることがないよう、バーニングニーズなどの説明を踏まえて考えさせる。	
展開 2 10分	3 [ワーク②]] 9-1 ワーク①で考案した商品やサービスの「アーリーアダプター」記入しよう。		
	・ 考案した商品やサービスをもとにターゲットとなる顧客（アーリーアダプター）のイメージを記入させる。	・ 6-1で学習したペルソナを参考にして、具体的な顧客（アーリーアダプター）を考えさせる。	
展開 3 10分	4 [ワーク③]] 9-1 ワーク①で考案した商品やサービスの「独自の提供価値」と「ハイレベルコンセプト」を明確化しよう。		
	(1) 自分の考案している商品やサービスにおける「独自の提供価値」を記入させる。 (2) (1) で考えた内容を踏まえた「ハイレベルコンセプト (=キャッチコピー)」を記入させる。		
まとめ 5分	5 [ワーク④] 本時の振り返り		
	・ 本時の気づきを記入させる。 (個人 5分)		