

授業10-3	ビジネスモデルを構築する② 解決策・圧倒的な優位性・チャネル等		
ねらい	ビジネスモデルの「解決策」「圧倒的優位性」「チャネル」「主要指標」について深く検討し、効果的なビジネスモデルの立案を目指させる。	教材	ワークシート 1 枚

展開時間	指導内容	留意事項	
導入 4分	1 前時の振り返り		
	・ 前時を振り返らせる。	・ 前時までは、ビジネスモデルの「課題」「顧客セグメント」「独自の提供価値」について考えさせた。本時はその続きを考えさせる。	
展開 1 15分	2 [ワーク①]10－2 ワーク①で考えた「課題」の「解決策」を記入しよう。		
	・ 事例を説明し、「課題」に対して具体的に実行可能な「解決策」を提供することで価値を感じてもらいやすくなることを理解させる。 (説明：5分、個人10分)	・ 解決策はシンプルで実現可能なものであることが望ましい。 ・ 課題に対して、どのような製品やサービスを提供することで解決できるかを考えさせる。 ・ 顧客が実際に利用したいと思えるものを考えさせる。	
展開 2 16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「圧倒的な優位性」「チャネル」を検討しよう。		
	(1)「圧倒的な優位性」について具体例を説明し、他社にはない「特別な理由」を複数持つことで、競合と比較した際に「自分だけが持つ強み」の必要性を理解させる。 (説明 3 分、個人 5 分) (2)「チャネル」について具体例を説明し、複数のチャネルを活用して顧客との接点を増やし、ビジネスの効果を最大化することができることを理解させる。 (説明 3 分、個人 5 分)	・ 顧客の課題を解決する他社にはない強みは何かを考えさせる。	
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「主要指標」を明確化しよう。		
	・ 「主要指標」について具体例を説明し、顧客にどれだけの価値を提供できているかの把握のために必要なデータであることを理解させる。 (説明 3 分、個人 7 分)	・ 具体例を参考に、自分のアイデアではどのような主要指標が適切かを考えさせる。	
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)	・ 「課題」に対してどのような「解決策」が顧客に最適かを考えることが、その後の優位性などを考える上でも重要になることを理解させる。	