

7. 【キーパートナー】 鍵となる協力者は誰？	2. 【キーアクティビティ】 あなたならではの大事な仕事や取り組みは？	4. 【与える価値】 どう役に立ちたい？ どうためになりたい？	6. 【顧客との関係】 どう顧客と関わり、接する？	3. 【顧客】 誰の役に立ちたい？ 誰のためになりたい？
家族 動画ファン	動画の制作・編集。 動画の投稿。 視聴動向分析。 ホームページ等の更新。 (エクセルのスキルアップ) (動画制作のスキルアップ) (クライアント対応のプレゼン、ドキュメント作成)	1.2.3. 無料で学べる動画があったらより多くの人の役に立つ。 1.3. 動画を使った期間集中型のエクセルトレーニングプログラムを企業研修として提供したり、エクセルの他にもクラウドサービスの使い方などテーマの幅を広げたりする。 2.3. ビジネスマンの活躍の場を増やすためプロダクションを作り、何らかのビジネススキルを持つ個人をビジネス系ユーチューバーとして育成・支援する計画 【目的宣言】 『いい世の中をつくる』という最終目標を達成する手段です。 社会に貢献したいと考える人を応援したい。 自分がなし遂げたいことは親孝行や子育てをしながら、人の役に立つ仕事をする。	(継続的な関係作り) ・教育系の人気動画を徹底的に研究。エクセルの解説という地味な動画でもズームイン機能などを付け、わかりやすさにこだわった。じわじわと人気を集め、今や「おさとエクセル」の登録者数は1万4千人超。	仕事を効率化して自己実現に時間を割きたいと考える人がターゲットだ。 1. 社員にエクセルのスキルアップを望む法人 2. エクセルを身につけたい個人 3. ユーチューバー
	1. 【キーリソース】 あなたはどんな人？どんな財産(リソース)がある？		5. 【チャネル】 どう知らせる？どう届ける？	
	学生時代：エクセルが得意でエクセルの使い方を動画で解説するユーチューバー。 大手商社・経理部：エクセル活用で認められ、エクセルの達人となる。 社内でも社外でも価値を提供できるのが、自分にとってはエクセルだった。 中学生時代「どんな人にもかみ砕いて伝える訓練になった」。この強みが動画のわかりやすさにつながっている。		(インターネット) (YouTube) 2014年12月から動画づくりを開始。卒業までに30本制作してユーチューブに公開した。 (メール) (ホームページ) http://osanaikohei.com/ (ライン)	
9. 【コスト】 何を費やす？		8. 【報酬】 何を手に入れる？		
・就職後も早朝に動画を編集して朝7時に出勤、昼食時にカフェで視聴動向などを分析、夜9時ごろから動画の撮影、といった忙しい日々を続けた。 (視聴者からの問い合わせ等への対応) (動画撮影の準備活動と時間) (動画編集の時間) (視聴動向分析の時間) (動画撮影機器・ソフトの購入費用) (動画撮影環境の確保についての費用や時間) (ホスティングのための各種費用) (通信費)		・動画の広告枠も販売する (YouTubeチャンネルスポンサー) ・コンテンツを充実させて企業研修や動画の広告枠で収入を得る。 ・「ユーチューバーがいいのは、いつでもどこでも働けるということ」事業が軌道に乗れば、「1年のうち青森に3カ月、米国シアトルに3カ月、残りは他の都市で過ごすという生活もしたいですね」 ・YouTubeチャンネルスポンサー (35万円から) ・個人向けエクセルサロン (2,980円/月) ・法人向けエクセル研修 (10万円から) ・YouTubeコンサルティング (10万円から) ・イベント講演 (5万円・2時間から)		