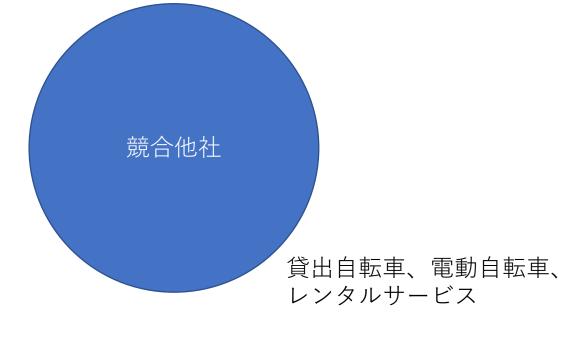
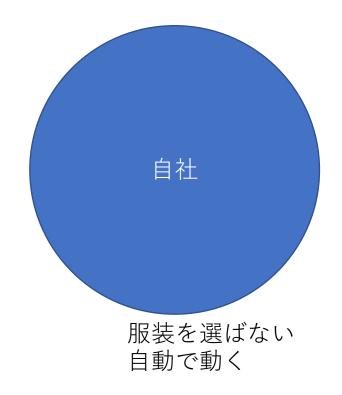


3 C お客様

歩きたくない人、気分転換に利用したい人 新しいものに興味がある人、早く移動した い人、移動手段を求めている人





#### SWOT

自社の強み

S

移動が楽、どこでも返せる

外部の機会

 $\bigcirc$ 

炎上商法、利用場所の増加

自社の弱み

 $\bigvee\bigvee$ 

事故、返却時の手間、免許証必須

外部の脅威

事故、免許証必須、天候 によって利用者が少なく なる

### Cross SWOT

	強み	弱み
機会	強み×機会 借りられる場所が豊富 密を避けれる	弱い×機会 借りる場所まで行くのが面倒 返却場所の問題
脅威	強み×脅威 大事故には繋がりづらい	弱み×脅威 凹凸のある道はあぶねー(*_*;

### ターゲットカスタマー

- 早く移動したい人
- わんぱくな少年少女
- どんな服装でも困らない

# USP

- どこでも返せる
- キックボードか電動アシストが選べる
- ポート(借りる場所、返す場所)がたくさんある
- ・ 決済もらくらく (電子決済など)
- ・基本料が安い
- 自転車よりも楽に運転できる

# STP分析

S (Segmentation)

より早く、スマートに移動したい方

T (Targeting)

学生 社会人

P (Positioning)

キックボードか電動アシストが選べる