

202301989/202302249/202302213

3 C分析

顧客

- ・カップル
- ・家族
- ・健康を気にしている人

競合他社

- 銭湯
- ・スパ
- ・他のプライベート サウナ施設 /

企業

SWOT分析へ…

SWOT分析

S 強み

- ・話せる
- ・周りの目を気にしないで良い
- ・自分のタイミングで水風呂にいける
- ・温度の変更が可能
- ・どの姿勢でもいい

O機会

- ・健康志向の高まり
- ・観光業との提携
- ・著名人の需要
- ・カップル利用

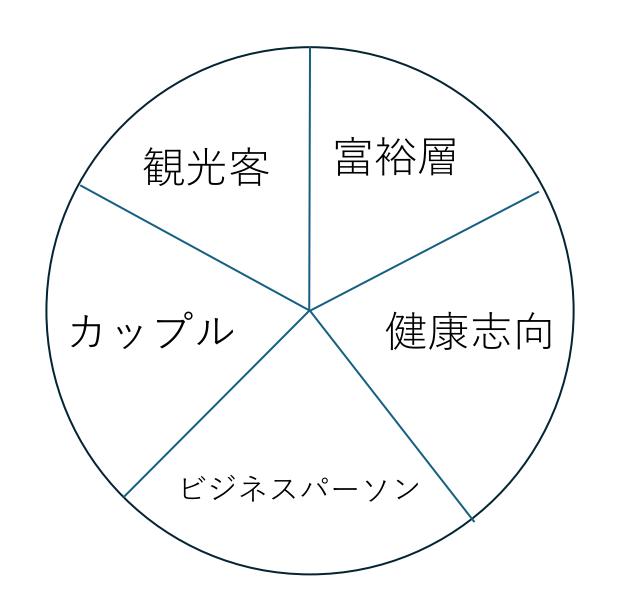
W 弱み

- ・運営費が高い
- ・立地が限られる
- ・時間が気になる
- ・予約制が多い

T脅威

- ・治安の低下
- ・競合の増加
- ・経済縮小による利用のしづらさ
- ・差別化

Segmentation





Targeting

仕事の合間に ビジネスパーソン

リフレッシュできる サウナ体験

