

<div><div>なぜお客様は喜んでくれる？</div><div>課題 PROBLEM</div><div><div>・周りの人がどんな趣味, 物を持っているか分からない</div><div>・物を貸すことに抵抗がある</div><div>・趣味をきっかけに新しいコミュニティに入る機会がない</div></div></div> <div><div>既存の代替品</div><div>EXISTING ALTERNATIVES</div><div><div>・口づてで周りに話す</div><div>・メモ</div><div>・Amazonなどの商品レビュー</div><div>・レンタルショップ</div></div></div>	<div><div>具体的に何を提供する？</div><div>ソリューション SOLUTION</div><div><div>・貸し借りの情報の可視化</div><div>・レンタルして欲しい物のリスト化</div><div>・ユーザ評価</div></div></div> <div><div>喜んだことをどうやって知る？</div><div>主要指標 KEY METRICS</div><div><div>・アクティブユーザ数</div><div>・貸し借りのログ（レンタル履歴など）</div><div>・ユーザからの評価</div></div></div>	<div><div>なぜお客様は我々から買いたくなる？</div><div>独自の価値提案 UNIQUE VALUE PROPOSITION</div><div><div>・自分の趣味を他の人に広めることができる</div><div>・新たな趣味を探す手助けになる</div><div>・趣味の合う新しいコミュニティを見つけることができる</div></div></div> <div><div>わかりやすいコンセプト</div><div>HIGH-LEVEL CONCEPT</div><div><div>レンタルで</div><div>無限に広がる</div><div>コミュニティ</div></div></div>	<div><div>なぜ我々は喜ばせることができる？</div><div>圧倒的な優位性 UNFAIR ADVANTAGE</div><div><div>・不明？</div></div></div> <div><div>どうやってコミュニケーションする？</div><div>チャネル CHANNELS</div><div><div>・アプリを使ったワークショップの開催</div><div>・親への宣伝・広告</div><div>・学校でのチラシ配布</div></div></div>	<div><div>誰に喜んでほしい？</div><div>顧客セグメント CUSTOMER SEGMENTS</div><div><div>・小学校高学年から中学生</div><div>・モバイル端末を持っている</div></div></div> <div><div>アーリーアダプター</div><div>EARLY ADOPTERS</div><div><div>貸し手</div><div>・自分の好きなものを広めたい人</div><div>借り手</div><div>・趣味を新たに見つけた人</div><div>・貸し借りを通して新しいコミュニティに入りたい人</div></div></div>
<div><div>コストはどれぐらいかかる？</div><div>コスト構造 COST STRUCTURE</div><div><div>・広告費</div><div>・運営費</div></div></div>		<div><div>結果として我々には何がもたらされる？</div><div>収入の流れ REVENUE STREAMS</div><div><div>・広告収入</div></div></div>		

MEMO

チームD

未来大

・ 諸原

・ 中江

・ 西村

室工大

・ 小川

・ 御代