# J;

内田ひかり、黒木愛華、手塚聡一朗、平山喜一、ルイス輝南

## 3C分析

### 顧客

- 20~30代の若い人
- 著名人

### 競合

- 銭湯
- ヨガ
- ピラティス
- 岩盤浴

## 自社

プライベート サウナ

## SWOT分析

#### 強み

- きれいで清潔
- カップルや家族で使える
- アメニティなどサービスがよい
- 楽に痩せれる

## 弱み

- 値段が高い
- 予約制など気軽にいけない
- 後に予定を入れにくい

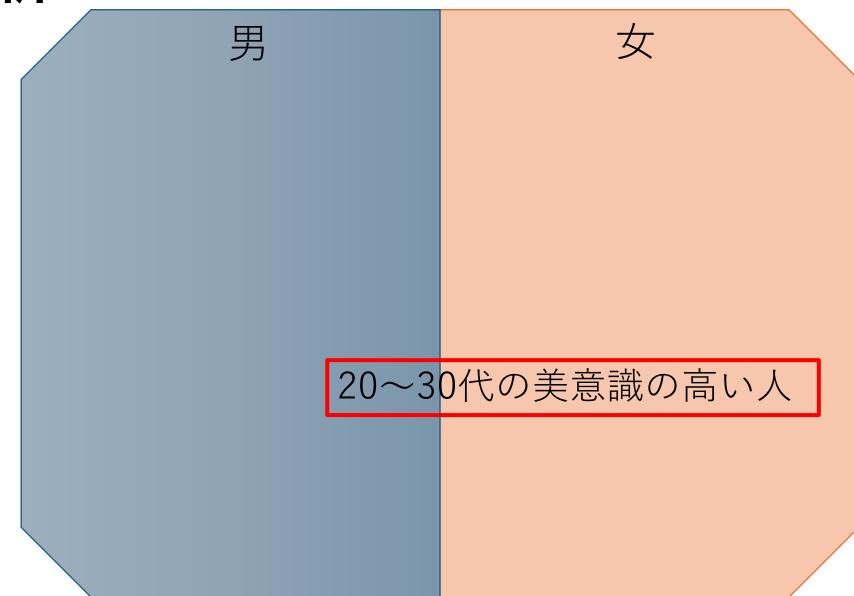
#### 機会

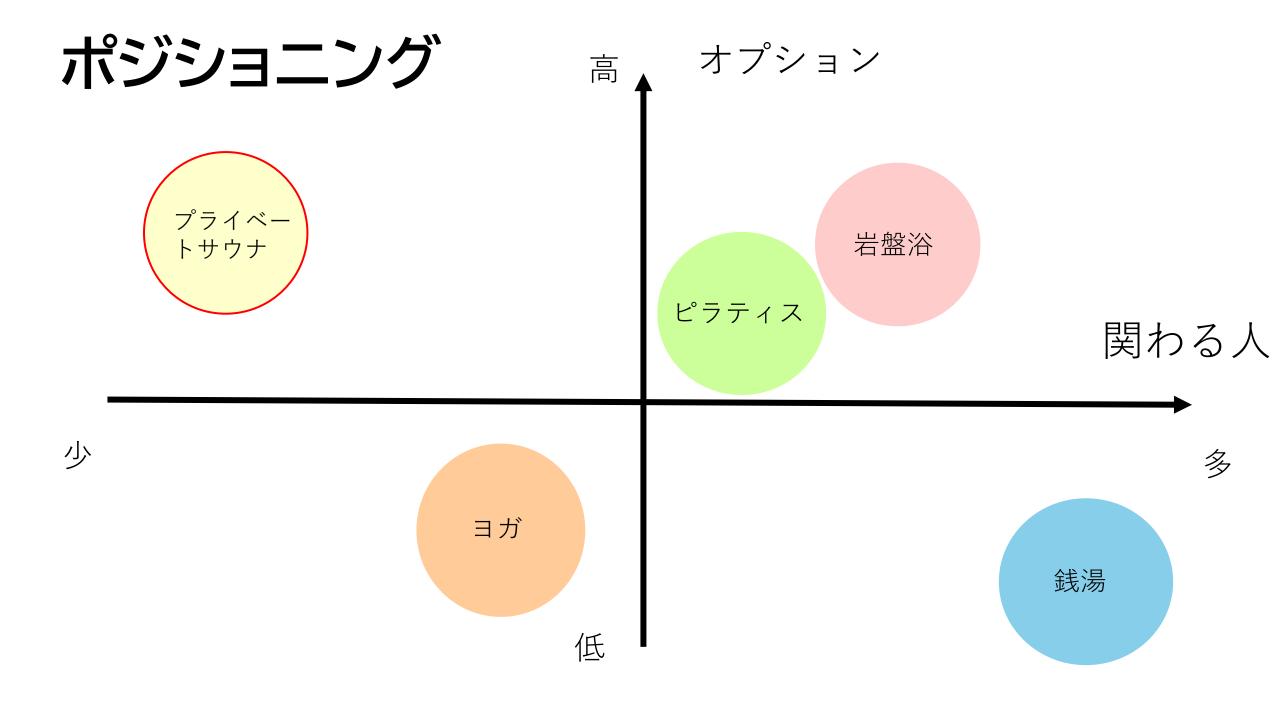
- コロナ
- サウナブーム

#### 脅威

- 光熱費の高騰
- シーズンがある
- 健康問題(合わない人がいる)

# STP分析





# 解決策

• 小分けのメイク道具の提供

コミュニケーションの場所にもなる

• 時間の選択の幅を広げる