

LAMDASH PALM IN

ES-PV6A



埜口、小林、大久保、林



3C分析

Customer(顧客)

- ・ 男性
- ・ 旅行・出張の多い人
- ・ 年齢層高い(25~60)
- ・ ミニマリスト
- ・ 洗面台が狭い人
- ・ 人と会う人



Competitor(競合他者)

企業 : Brown, Philips, IZUMI

- 電動シェーバーの値段は約6000~60000円と幅広い
- コンパクトシェーバーの相場は5000円以下
- Brownのハイグレードも3万円で買うことができる
- ハイグレードモデルはすべて大きい
- 独自規格の充電端子

Company(自社) 5枚刃を、手のひらに。

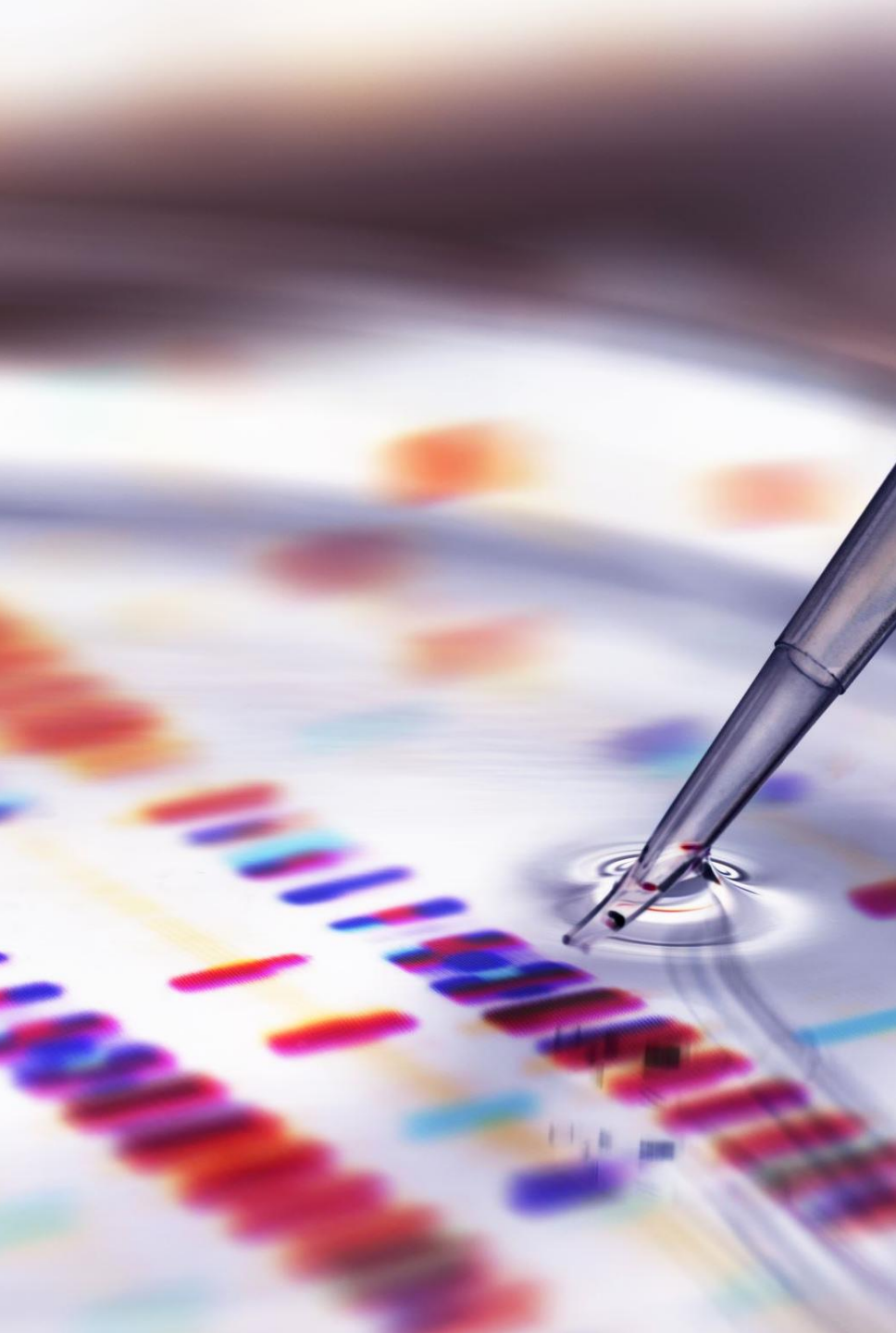
LAMDASH PALM IN

ES-PV6A

Panasonic

- 数多くの電化製品を販売する
Panasonic
- 「ラムダッシュ 5枚刃」を2013年から販売
- 値崩れしないように値段を固定化





ラムダッシュの SWOT分析

内部環境 Strength(強み)

- 小さい(持ち運びしやすい)
- 5枚刃
- 剃りのこしが少ない
- 充電は汎用性が高いUSBtype-Cを採用
- 3分で1回のシェービング
- 出張にも私生活にも
- 次世代再生材料を使った本体
- レンタルができる(2週間からしかレンタルできない)



内部環境 Weakness (弱み)

- ・ 高価格
- ・ 女性対象ではない
- ・ 値引き不可

外部環境 Threat(脅威)

- ・ 脱毛ブーム
- ・ マスクの着用
- ・ 在宅ワーク

外部環境 Opportunity(機会)

- ・コロナ開けの旅行ブーム、リベンジ消費。
- ・タイプC充電端子の広がり

マーケティング上の課題

Weakness

価格が高い

Strength

タイパが良い
持ち運びし易い
性能が良い

Opportunity

コロナあけの旅行需要 🖱️

マーケティング上の課題

改善案

短期間のレンタルサービス

- ・購入するよりも安く使うことが出来る
- ・製品の良さを体験する機会が増える