

活動特化型部内 SNS「ツナガロ」

1. プランを考えたまっかけのできごとや思い

小・中学校と先輩・後輩がいなかったから、高校でできた先輩や後輩とかかわろうと思って
もうまく関われない

→ もっと気軽に話しかけられる場所が欲しい！

2. 顧客ターゲット

中～大規模の部活動

3. 顧客課題

先輩は後輩にスキルの譲渡や交流のきっかけを
後輩からは先輩への質問など、相互の交流のきっかけが欲しい

4. 提供価値

交流できる

5. 解決策

・ 発信のスタートのハードルを軽くする → 匿名でスタートできるようにする

6. 競合ビジネス

・ ほとんどが社内 SNS ばかり → 使わない機能や不要な料金を払うことに

7. かかるお金

1 ユーザー 500 1000 円を目指したい → 社内 SNS との差別化

8. もらうお金

運用費 +

9. サマリー

10. タイトル
