* 「ニーズがあること≠アプリが使われること」→ 「使いたくなるアプリ」であること！　★

**【　Selfy 】　“出会いをもっと好きになる”　「初対面から会話が弾む」自己紹介アプリ**

**【理念】“出会いをもっと好きになる”**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 【事実】出会いは | 【対象】出会いを | 【手段】出会いで |
| ・人生だ  ・最高だ  ・特別だ  ・格別だ  ・必要だ  ・喜びだ | ・生きる力に変える  ・最高の時間に変える  ・特別な体験に変える  ・格別な瞬間に変える  ・もっと充実させる  ・大きな喜びに変える | ・人生を豊かにする  ・毎日を楽しくする  ・世界をもっと広げる  ・人間の良さを再確認する  ・新たな自分を獲得する  ・誰かをもっと好きになる |

**【特徴】充実した情報で「会う前に知る、会った後も残る」**

■出会いのプロセス

・対面する … 面談実施（リアル、オンライン）

・開示する … 自己紹介（名刺交換）

・共有する … 事実開示（自分のこと、相手のこと、共通点）

・探求する … 詳細確認（過去～未来、背景と理由、原因と結果）

・展開する … 証拠収集（別の話題、新しい話題）

・共感する … 価値判断（好き嫌い、良い悪い、要不要）⇒ 心の琴線に触れれば「親友」／魔法がかかれば「恋愛」

|  |  |
| --- | --- |
| ○全てのプロセスを完了できた場合  ⇒ 関係が深まる | ×全てのプロセスが完了できない場合  （＝途中で途切れる・途中で忘れる）  ⇒ 関係が深まらない（＋気まずさが残る） |
| 必要なのは **“全てのプロセスを完了するためのサポート”** | |

|  |  |
| --- | --- |
| 会う前に知る　【準備】 | 会った後も残る　【記録】 |
| ・どんな人かを知ることができる  ・必要なら下調べもできる  ・（誰に）話しかける相手を準備できる  ・（何を）質問や話す内容を準備できる  ・（どのように）コミュニケーションタイプを参考にできる | ・いつ、どこで会ったかの記録を残せる  ・会話の内容をメモに残せる  ・いつでもどこでも相手の情報を見ることができる  ・更新された情報も手に入れることができる |

※自ら開示するという形を取ることで、個人情報をグループ内での公開情報として取り扱うことが可能に。

**【内容】「初対面から会話が弾む」自己紹介アプリ**

1. 事前にプロフィールを登録（ステップに沿ってアプリ入力）
2. 加入したグループ内で相互共有（管理者の承認により招待）
3. サポート機能でグループ運営（名簿、組織図、座席表、掲示板）

■トップ画面

・　アカウント作成 ＝ 電話番号認証 → SMS受信 → PW入力

* ログイン ＝ 電話番号 ＋ PW

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. 登録 | 1. 利用 | 1. 運営 |
| ■初期登録  ・基本情報 ＋ SNSアカウント  ■追加登録  ・写真（オンとオフ）  ・履歴書（学歴＋職歴）  ・トリセツ（上司・部下・メンバー）  “あなたを伝える１０の質問”  ・素顔図鑑  　“実は私○○なんです”  ■所属先登録  ・所属先検索 → 参加リクエスト送信  ・所属先承認 → メンバー追加完了  ・追加質問への回答 → メンバー表示  （管理者）  ■グループ登録  ・基本情報  ・追加質問（３つまで） | ■ホーム画面  ・個人設定  ・アカウント情報  ・登録情報  ・追加質問＋回答  ・掲示板  　・連絡内容（みなさんへ）  　・返信コメント  ・通知  　・グループの更新情報  　・メンバーの更新情報  ・トークテーマ  　・ランダム表示  　“今日のお題はこれ！” | ・所属先一覧  ・脱退ボタン（→お互い非表示）    【メンバー】  ・スライド（1名ずつ）  ・履歴保存（日付・場所・メモ）  　・連絡先交換リクエスト  【運営】  ・名簿（並べ替え）  　・組織図  　・座席表＋席替え（ランダムも可）  　・メンバー表 |

独自機能

・「プロフィール」作成機能（独自項目）

・「追加質問」設定機能（グループごと）

・「トークテーマ」表示機能（ランダム）

・「コミュニケーション履歴」保存機能

・「座席表」作成機能（ランダム・マニュアル）

・「組織図」作成機能

・「連絡先」連携機能 … LINEアドレス帳や連絡先アプリとの連携 → 通知「この人も使っています！」

・「流出防止」機能… 機能写真/スクショには透かし文字（アカウントの名前と電話番号）

**【対象】世の中すべての「初対面のある人」（＝SNSや連絡先の交換前）**

スマホネイティブ世代＋オンラインMTGの増加 ⇒ ニーズはますます高まる

・何らかの新たな集団に所属する/している人

・初対面の人と出会うことのある人 … 名刺のある人（＋αの情報）、名刺のない人（学生や主婦）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 学校 | 仕事 | 家族 | その他 |
| ・クラス  ・サークル  ・ゼミ・研究会  ・部活  ・委員会 | ・就職　…　新規入社  ・転勤　…　人事異動  ・営業　…　名刺交換  ・販売　…　自己紹介  ・接客　…　自己紹介  ・自営　…　顧客作り  （業種）  ・物販  ・飲食  ・美容  ・病院  ・自営業  ・フリーランス | （本人）  ・合コン  ・パーティー  ・結婚式  （家族）  ・PTA、保護者会  ・習い事 | （交流）  ・イベント  ・展示会  ・交流会  ・勉強会  （所属）  ・団体・協会・学会  ・OB会・同窓会  （趣味）  ・サークル  ・グループ  ・コミュニティー |

**【販促】「○○するなら、セルフィ―！！」**

若者：「今どき名刺かよ・・・」（情報量）

営業：「会ってからでは遅いんです！！」（タイミング）

主婦：「いきなりLINEはちょっと、、、」（LINE交換の前に！）

■チャネル

・アプリインストールの計測ツールの導入（一般的なCPI単価＝500円程度）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| SNS／オーガニック | 広告／リスティング | （共有）他社連携 | （交換）選手権 |
| ・YouTube  ・Instagram  ・Twitter  ・TikToc  ・記事  ・リリース  ・SEO | ・YouTube広告  ・Instagram広告  ・Twitter広告  ・アフィリエイト広告  　（リワード広告） | ・名刺アプリ  ・ビジネスSNS  ・クラウドワークス  ・ランサーズ  ・ChatWork  ・Slack  ・Wantedly | ・○○王選手権  　・営業マン  　・ホステス  　・商店街  　・ショッピングモール |

**【展開】３つのフェーズで事業拡大**

1. 【フェーズ1】自己紹介（プロフ共有）アプリ（＝団体や会合をメインに登録数UP）　…　入力 → 共有
2. 【フェーズ2】名刺交換（交流記録）アプリ（＝名刺交換＝ビジネス利用の拡大）　…　交換 → 管理・記録
3. 【フェーズ3】個人ID（第三者認証）アプリ（＝第三者認証の利用によるマネタイズ）　 …　認証・推薦

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 登録 | 交流 | 保存 |
| ■登録  ・自己紹介（連絡先・SNS）  ・履歴書（プロフィール）  ・トリセツ（Q＆A）  ■認証  ・所属  ・経歴  ・資格  ■推薦  ・推薦状 | ■共有（＝集団）  ・名簿  ・組織図  ・座席表  ・メンバー表  ・掲示板  ・メッセージ  ■交換（＝個別）  ・メール添付やQRコード作成  ・名刺交換  ・他人紹介  ■提案・検索  ・「この人合うかも」提案  ・共通項で探す | ■保存  ・日付  ・場所  ・メモ  ■管理  ・プロフ帳  ■記録  ・接点（いつ・どこで）  ・共通点 |
| 【ポイント】  ・デザイン性  ・操作性 | 【ポイント】  ・独自技術 | 【ポイント】  ・使いやすさ  ・互換性 |

**【収益】個人認証→企業と利用者の双方に課金**

■個人認証

・在籍者＝企業負担（在籍証明）

・退職者＝本人負担（経歴証明）