A photograph of four potted plants arranged in a row against a light gray background. From left to right: a cactus in a silver metal pot, a white ceramic pot (empty), a succulent in a white ceramic pot, and a small green plant in a silver metal pot.

ピッチ デッキ

Mirjam Nilsson

会社情報



Contoso では、共同思考を促進し、職場でのイノベーションをさらに推進できるよう組織を支援しています。クローズド・ループを実行し、アジャイル フレームワークを活用することで、ビジネスが組織的に成長し、消費者優先の考え方を促進するのを支援します。

問題

市場ギャップ

Microsoft のようにお客様の役に立つ製品はほとんど市場に出ていません

顧客

米国の消費者の 66% が、問題の一部しか解決しない複数の製品にお金を使っています

財務

2018 年に他の製品に費やされた 480 億ドルのうち、ミレニアル世代が支払った割合は約 4 分の 1 を占めています

コスト

生産性の損失により、消費者に数千ドルのコストがかかっています



20XX

解決策

ギャップを埋める

Microsoft の製品は消費者の生活を楽しなものにします。市場には、同じ機能を備えた製品はありません

対象ユーザー

Z 世代 (18-25 歳)

コスト削減

取り換え製品の出費を減らす

使いやすい

お客様に必要な情報を提供するシンプルなデザイン

製品の概要

独創的

このニッチ市場専用の製品のみ

テスト済み

周辺にいる大学生でテストしました

市場初

美しくデザインされ、スタイリッシュで機能的な最初の製品

認証済み


その分野の専門家たちの支援と意見を基にデザインされました





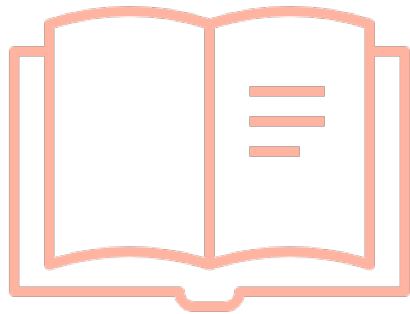
製品の利点

クールでスタイリッシュな製品
コミュニティとのつながりの部分
オンライン ストアと市場スワップ



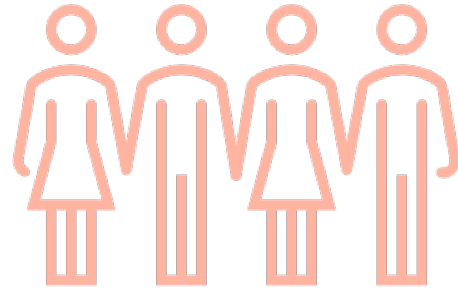
会社の概要

ビジネス モデル



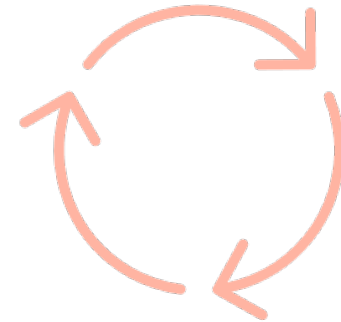
研究

市場の傾向とソーシャル メディアを基に調査しました



要約

ユーザーはこのニッチ市場専用の製品をさらに必要としており、弊社では考えています



デザイン

シンプルで使いやすい

市場の概要

¥3B

立ち上げる機会
完全に包括的な市場
対象となる市場全体

¥2B

発明する自由
選択的に包括的な市場
実際にサービスを提供できる市場

¥1B

競合企業はほとんどない
具体的に対象とする市場
実際に獲得できる市場

市場の比較



¥3B

立ち上げる機会

対象となる市場



¥2B

発明する自由

サービスを提供できる市場



¥1B

競合企業はほとんどない

獲得できる市場

弊社の競合関係

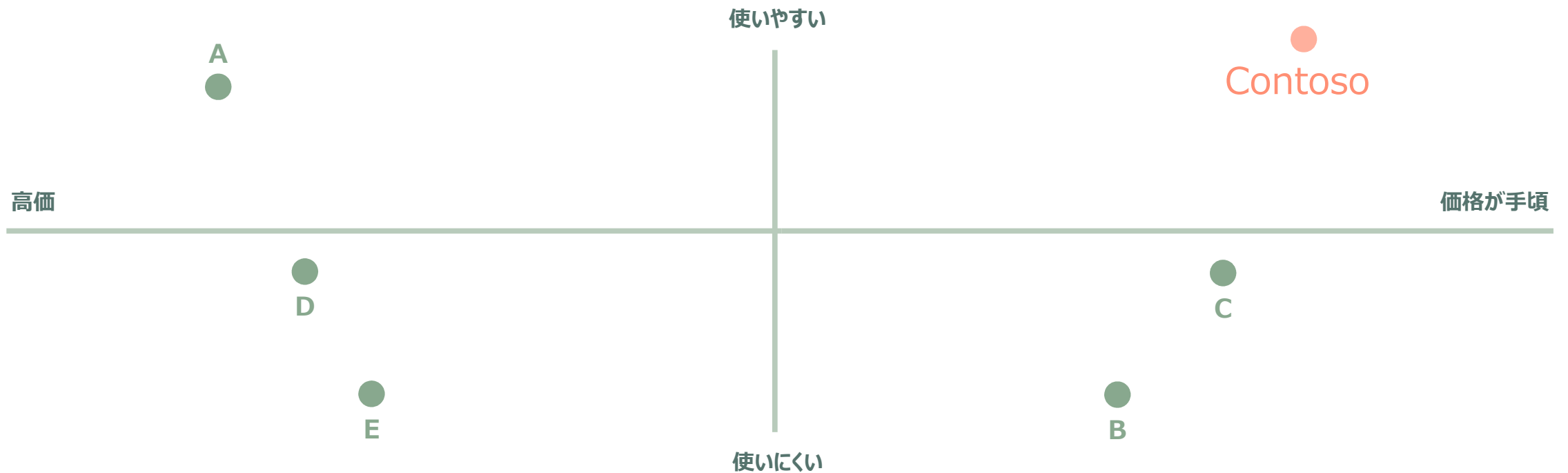
Contoso

- Microsoft の製品は、市場の他の企業の価格を下回っています
- 競合他社の複雑なデザインと比較して、シンプルで使いやすいデザインです
- 消費者にとって Microsoft の製品が魅力的である主な理由は、手頃な価格で提供されていることです

競合企業

- 会社 A の製品は高価
- 会社 B と C の製品は高価で使いにくい
- 会社 D と E の製品は手頃な価格だが、使いにくい

競争の状況



成長戦略

将来的に拡大する方法

20XX 年 2 月

製品を知名度の高いまたはトップレベルの参加者に展開して、製品を立ち上げる

20XX 年 5 月

製品を一般向けにリリースし、プレスリリースとソーシャルメディアアカウントを監視する

20XX 年 10 月

フィードバックを収集し、必要に応じて製品のデザインを調整する

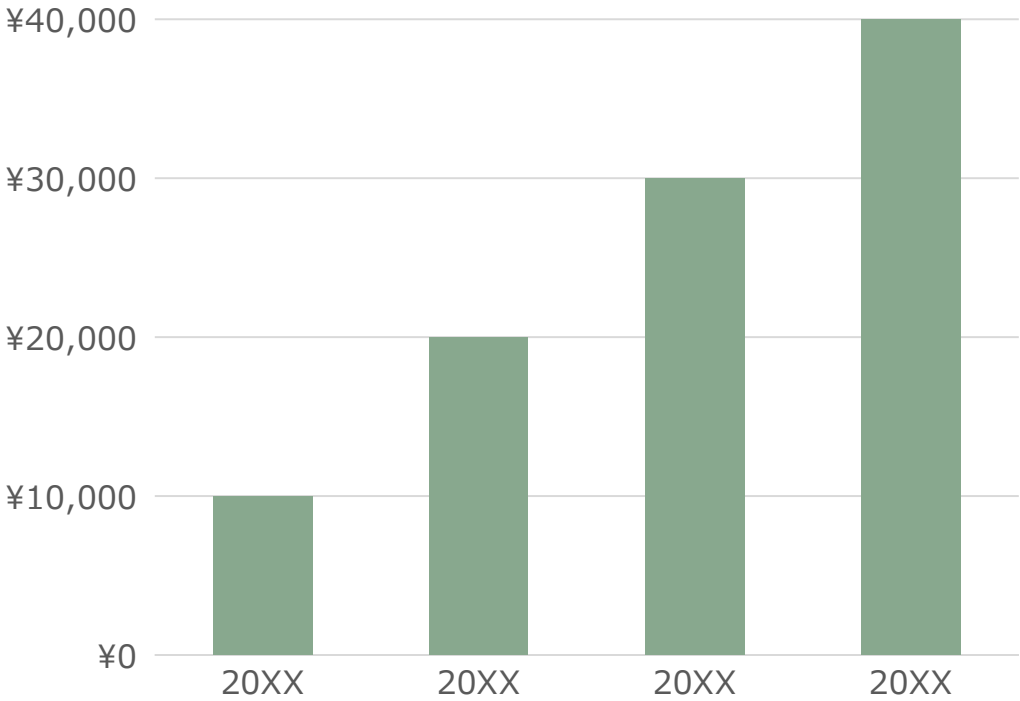
牽引力

成功の予測

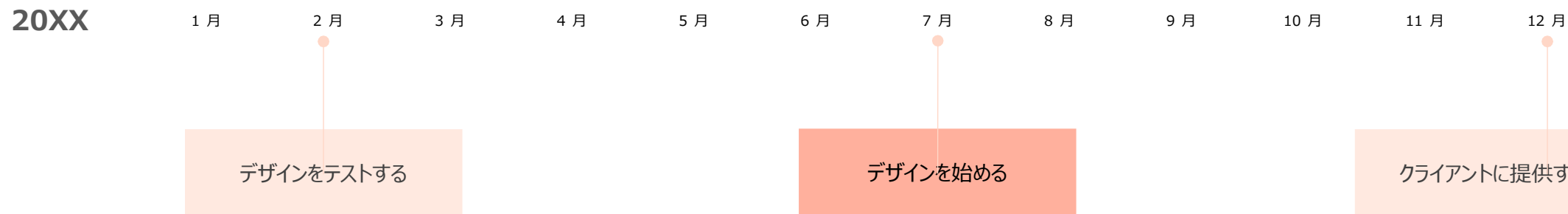
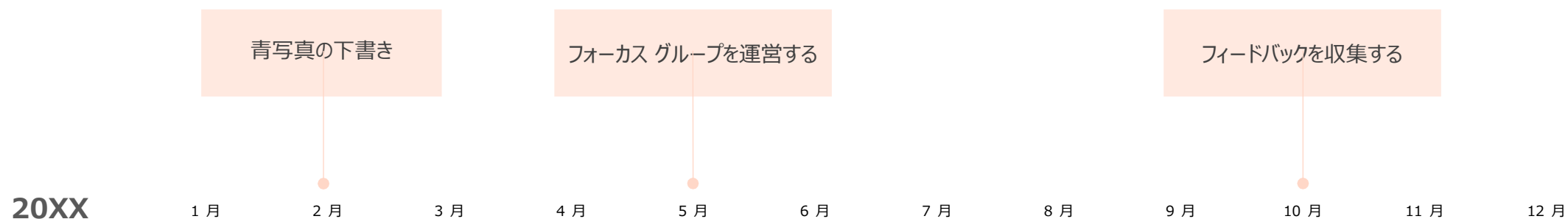
重要指標

	クライアント	注文	総収益	純収益
20XX	10	1100	¥10,000	¥7,000
20XX	20	200	¥20,000	¥16,000
20XX	30	300	¥30,000	¥25,000
20XX	40	400	¥40,000	¥30,000

年別の収益



2 年間の活動計画



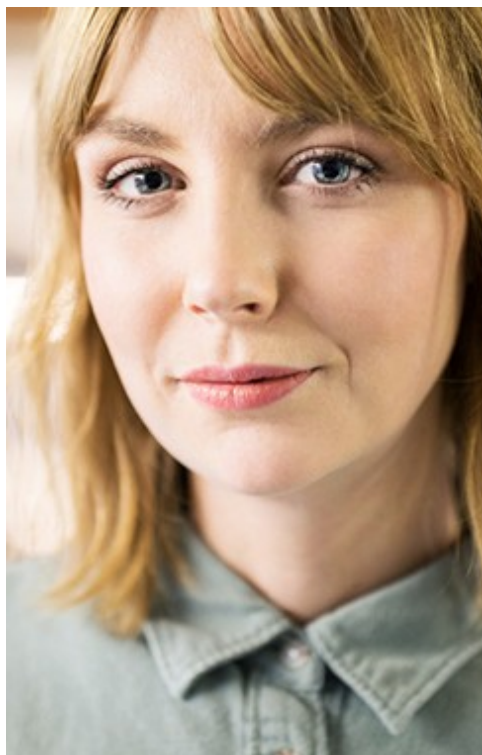
財務

	1 年目	年 2	3 年目	
収入				
ユーザー	50,000	400,000	1,600,000	
売上	500,000	4,000,000	16,000,000	
売上ごとの平均価格	75	80	90	
収益 @ 15%	5,625,000	48,000,000	216,000,000	
粗利益	5,625,000	48,000,000	216,000,000	
支出				
販売およびマーケティング	5,062,500	38,400,000	151,200,000	70%
顧客サービス	1,687,500	9,600,000	21,600,000	10%
製品開発	562,500	2,400,000	10,800,000	5%
研究	281,250	2,400,000	4,320,000	2%
支出合計	7,593,750	52,800,000	187,920,000	

チームに会う



Takuma Hayashi
代表取締役



Mirjam Nilsson
最高経営責任者



Flora Berggren
最高執行責任者



Rajesh Santoshi
マーケティング部門 VP

チームに会う



Takuma Hayashi
代表取締役



Mirjam Nilsson
最高経営責任者



Flora Berggren
最高執行責任者



Rajesh Santoshi
マーケティング部門 VP



Graham Barnes
製造部門 VP



Rowan Murphy
SEO ストラテジスト

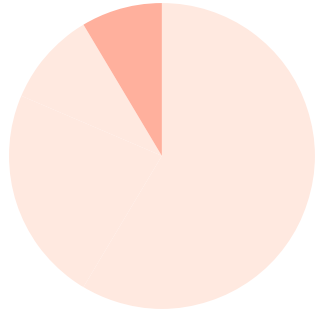


Elizabeth Moore
製品デザイナー



Robin Kline
コンテンツ開発者

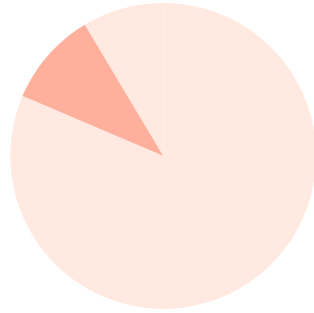
資金調達



プロパティ

¥12,000

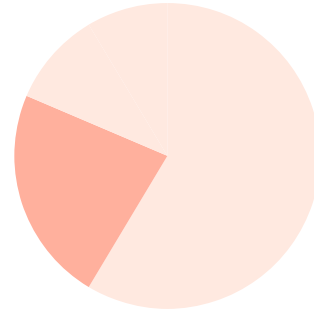
不動産賃貸から得られた
収益



エンジェル投資

¥14,000

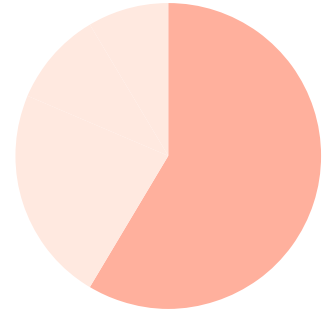
他の投資家を通じて手に
入れた金額



現金

¥32,000

手持ちの流動現金



株

¥82,000

米国ドルに変換された株の数



サマリー

Contoso 社では、110% になると信じています。弊社の次世代データ アーキテクチャを使用することで、組織はアジャイル ワークフローを仮想的に管理できます。弊社では、市場の知識と製品の背後にいる優れたチームにより、成功を遂げています。弊社の CEO の言葉どおり、「効率化は、ビジネスの方法を積極的に変革することによって生まれます。」



ありがとうございました

Mirjam Nilsson

206-555-0146

mirjam@contoso.com

www.contoso.com