

# 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。循環を実現し、アジャイル フレームワークを活用することで、ビジネスが有機的に成長し、消費者優先の考え方を促進するのを支援します。



# 問題

## 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る

## 市場ギャップ

市場には、弊社のように顧客を支  
援する製品はほとんど存在しない

## コスト

生産性の損失により、何千ドルも  
のコストが消費者にかかっている

## 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  
占めている

## 解決策



### ギャップを埋める

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



### 対象

Z世代 (18-25 歳)



### コスト削減

代替製品の費用を削減する



### 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唯一の製品



## 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



## テスト済み

地域の大学生とテストを実施しました



## オーセンティック

その道の専門家たちの支援と意見を基にデザインされました

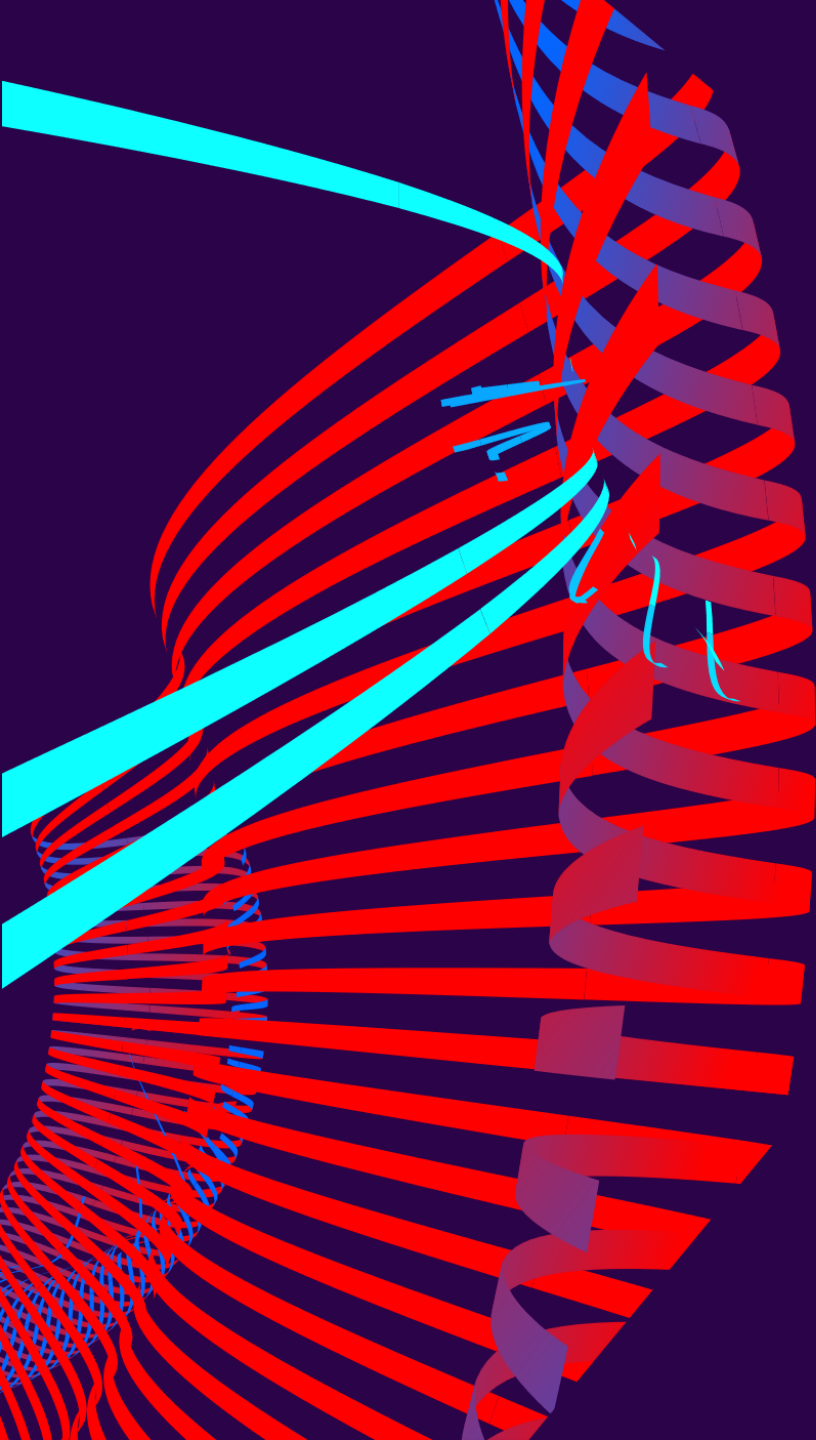
## 製品の利点

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エリア

オンライン ストアと市場スワップ





# 会社概要

# ビジネス モデル



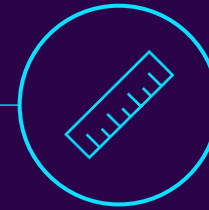
## 調査

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いると弊社では考え  
ています



## デザイン

シンプルで使いやすい



## 市場機会の概要

30 億  
ドル

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

10 億  
ドル

生み出す自由  
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

20 億  
ドル

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

## 市場機会の比較

30 億ドル

立ち上げる機会  
12 か月間の収益

20 億ドル

生み出す自由  
市場シェア

10 億ドル

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

弊社の製品は、市場の他の企業の価格を下回っています

競合企業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

消費者にとって弊社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

製品の価格が高い

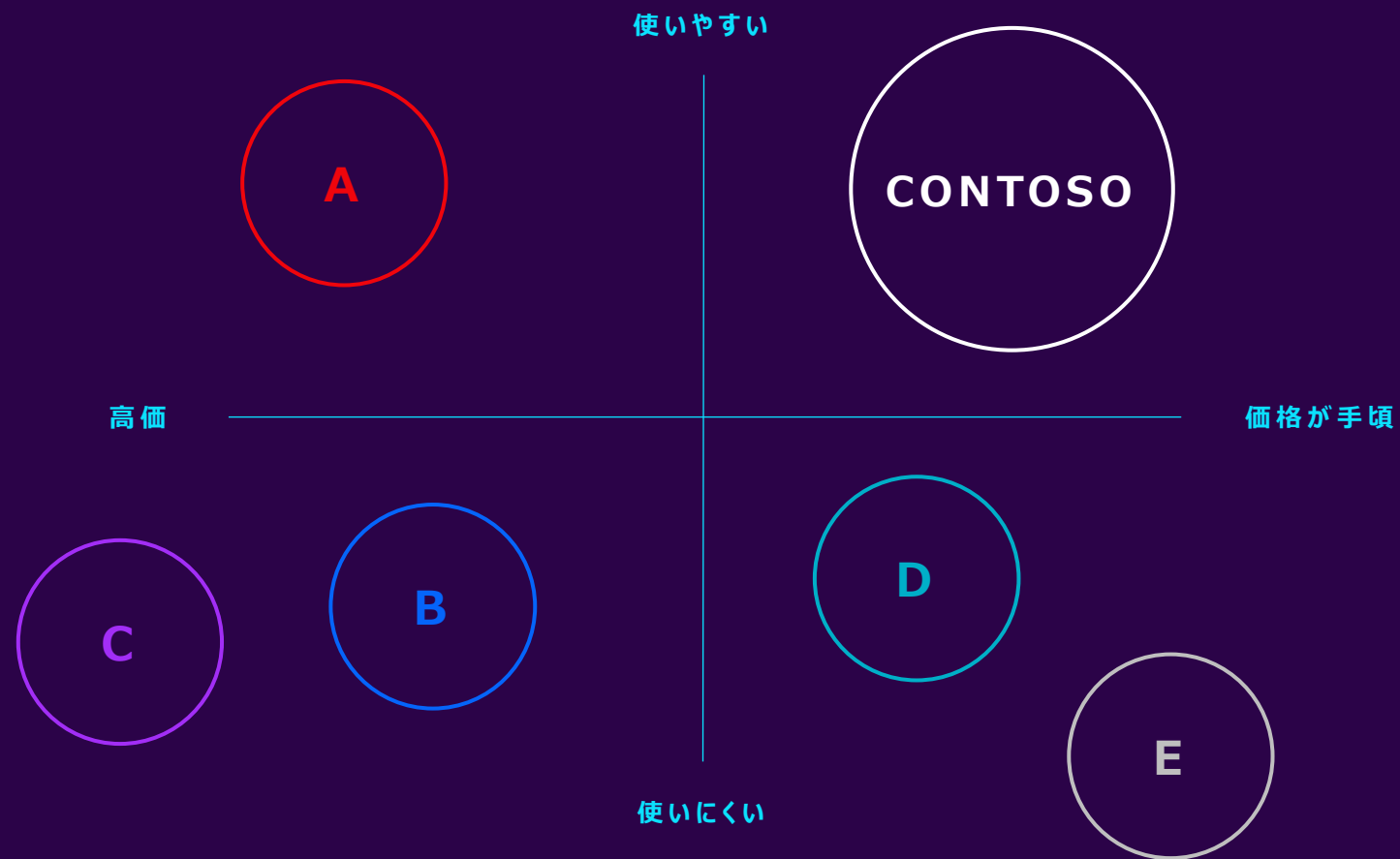
会社 B と C

製品が高価で使いにくい

会社 D と E

製品は手頃な価格だが、使いにくい

# 競合関係のグラフィックス



# 成長戦略

将来の成長の計画

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

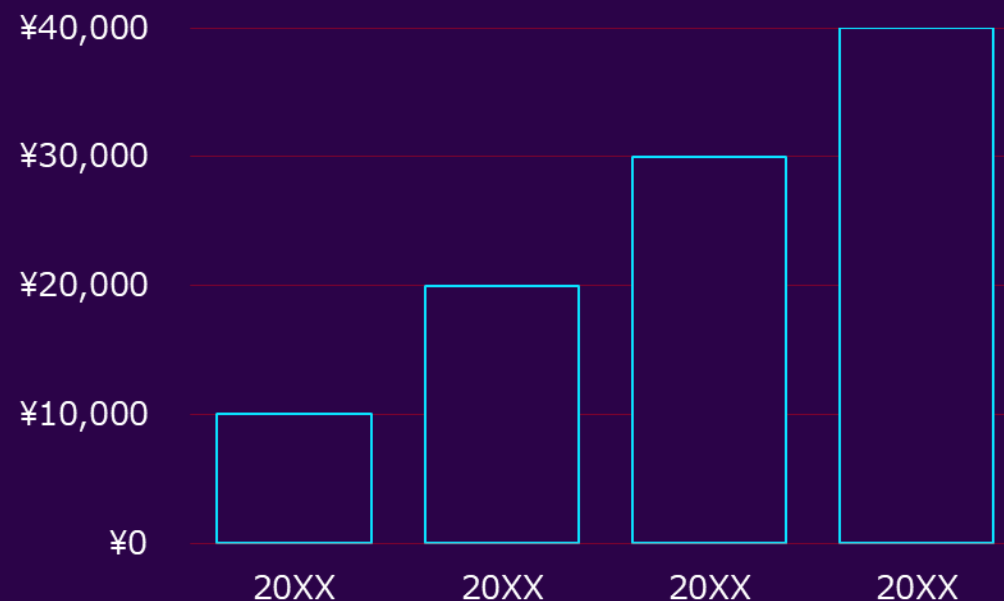
# 牽引力

## 成功への予測

### 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
20XX	50	500	¥50,000	¥40,000
20XX	10	1100	¥10,000	¥7,000

### 年別の収益



## 2 年間の活動計画

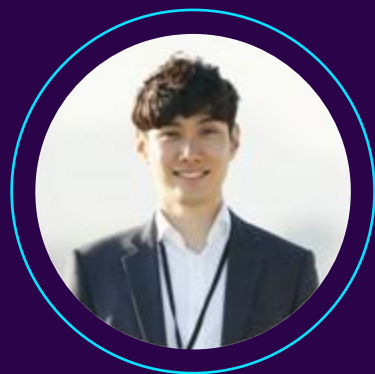




# 財務

	1 年目	2 年目	3 年目	
販売支援者	5,000	40,000	160,000	
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	
顧客サービス	1,687,500	9,600,000	21,600,000	70%
製品開発	562,500	2,400,000	10,800,000	10%
調査	281,250	2,400,000	4,320,000	5%
支出合計	7,593,750	52,800,000	187,920,000	2%
EBIT	-1,968,750	-4,800,000	28,080,000	

# 弊社チーム



**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

# 弊社チーム



**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**

製品担当 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



## 固定資産

不動産賃貸から得られた収益



## エンジェル投資

他の投資家を通じて得た金額



## 現金

手持ちの流動現金



## 株

株数 (米国ドル換算)

## まとめ

Contoso は、110% のものを提供することをモットーにしています。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