

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

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

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

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



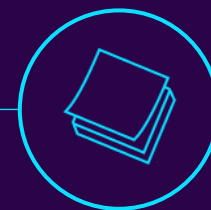
対象

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

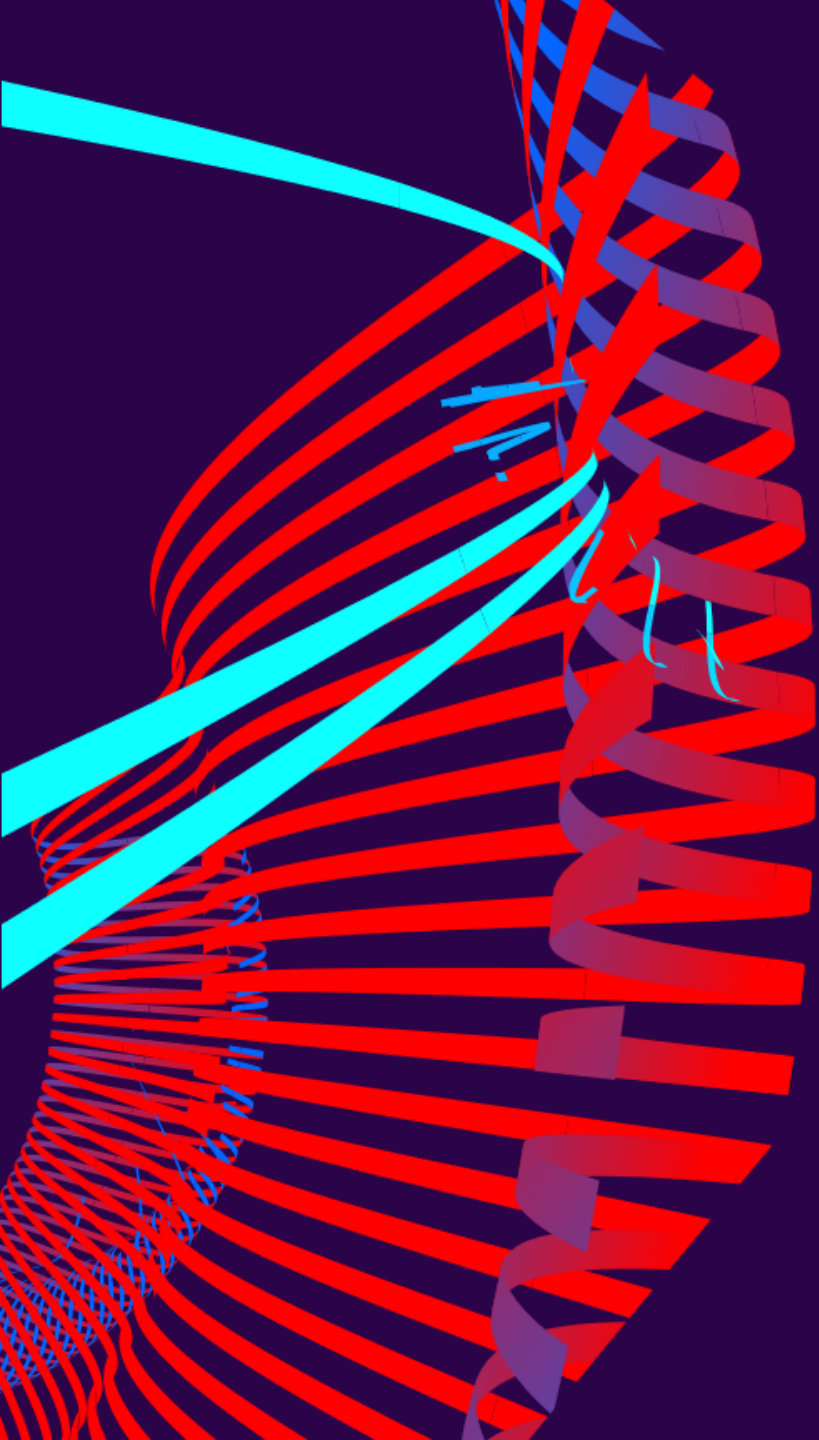
その道の専門家たちの支援と意見を基にデザインされました

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



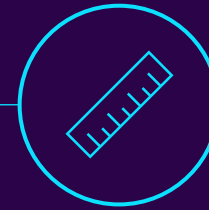
調査

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

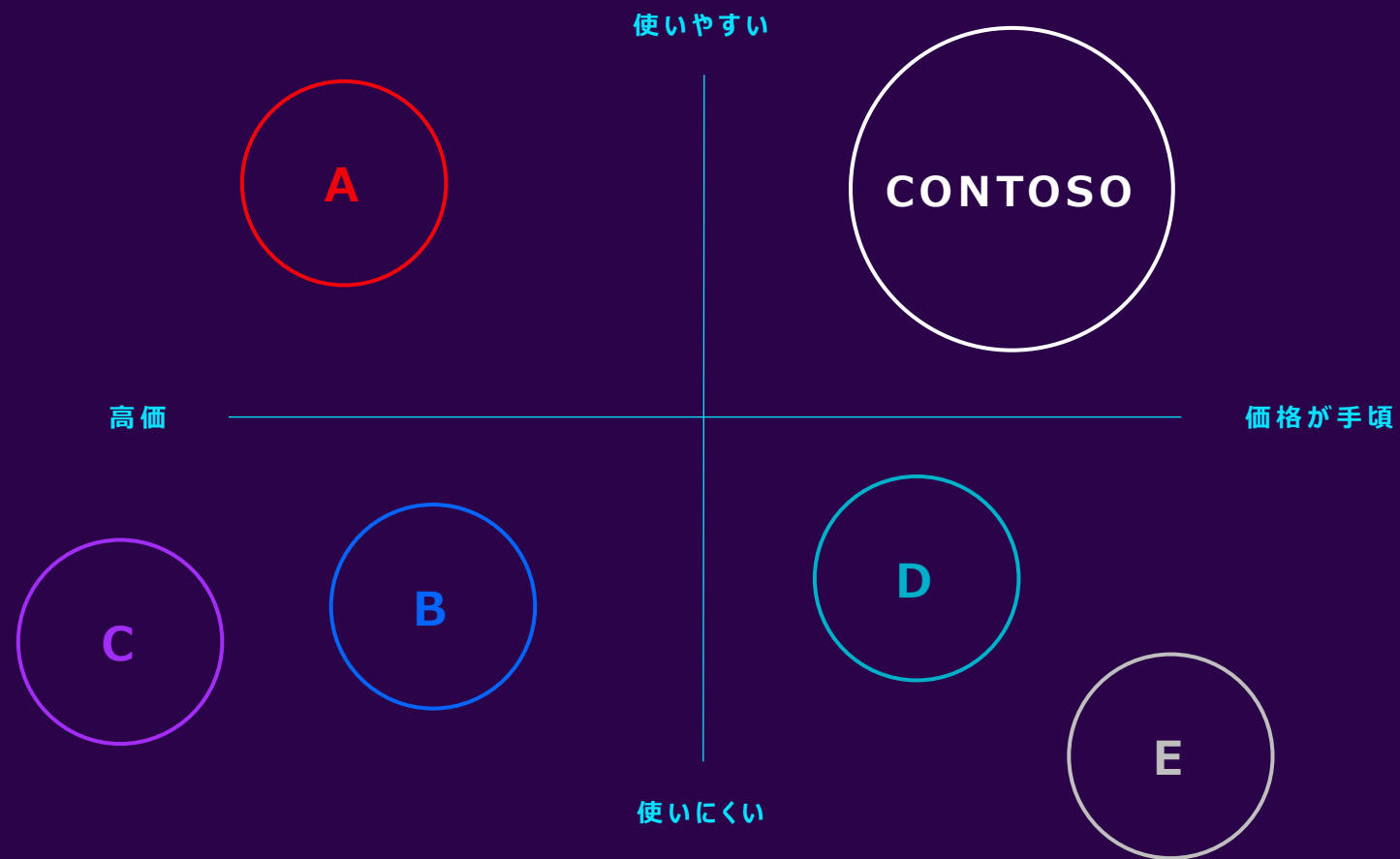
会社 B と C

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

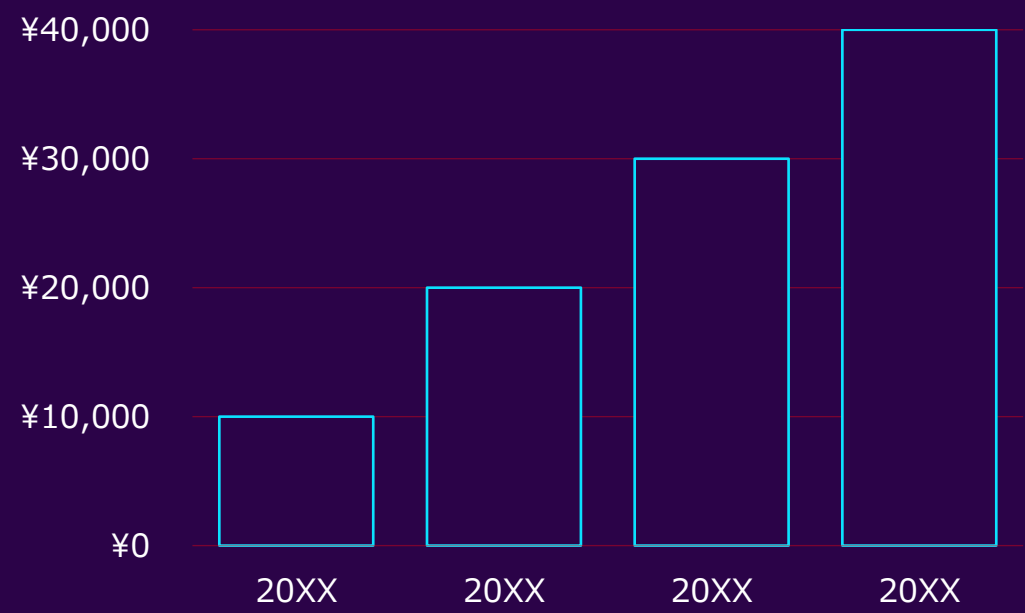
牽引力

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