

サービス名・機能名 ニコカレ！

<p>① なぜお客様は喜んでくれる？</p> <p>課題 PROBLEM</p> <ul style="list-style-type: none">・会話のネタが見つからない・どんなキモチで今いるのかが分からない・SOSに気づけない <p>既存の代替品 EXISTING ALTERNATIVES</p> <ul style="list-style-type: none">・Redmineプラグイン「ニコカレ」	<p>④ 具体的に何を提供する？</p> <p>ソリューション SOLUTION</p> <ul style="list-style-type: none">・日ごとにキモチを登録する機能・一言メッセージを登録する機能・カレンダーでキモチを確認する機能・相手にアクション*1する機能・心理テスト*2でキモチを選ぶ機能 <p>* 1:ランチに誘うなど * 2:正直に登録できないユーザーを想定</p> <p>⑧ 喜んだことをどうやって知る？</p> <p>主要指標 KEY METRICS</p> <ul style="list-style-type: none">・サイト訪問者数・アクティブユーザー数・SNSでの反応	<p>③ なぜお客様は我々から買いたくなる？</p> <p>独自の価値提案 UNIQUE VALUE PROPOSITION</p> <ul style="list-style-type: none">・相手の今のキモチが分かる・コミュニケーショントラブルが減る・リアルなコミュニケーションが増える・自分の求めている反応がもらえるかも <p>わかりやすいコンセプト HIGH-LEVEL CONCEPT</p> <p>キモチをカタチにしてみませんか？ あの人のキモチが分かったら。 あの人にキモチを分かってもらえたら。 きっと、もっと、チームになれる。 はじめよう、コミュニケーション。</p>	<p>⑤ なぜ我々は喜ばせることができる？</p> <p>圧倒的な優位性 UNFAIR ADVANTAGE</p> <ul style="list-style-type: none">・エモいUIでユーザーフレンドリーに・シンプルなデザインで誰でも分かるように・チームごとにキモチを登録できる <p>アプリ内でアクションを完結させず、リアルなコミュニケーションにつなげていく部分が競合と比較して優位である。</p> <p>⑤ どうやってコミュニケーションする？</p> <p>チャネル CHANNELS</p> <ul style="list-style-type: none">・SNS・友人や知人	<p>② 誰に喜んでほしい？</p> <p>顧客セグメント CUSTOMER SEGMENTS</p> <ul style="list-style-type: none">・サークルなどのチーム管理者・課長などの管理職・学校の先生・子供と親・恋人同士 <p>ターゲット(ペルソナ)は、 1. 仲良くしたいと思っている恋人 2. 円滑に社員を管理したい管理職 3. コミュニケーションを増やしたい家族</p>
<p>⑦ コストはどれぐらいかかる？</p> <p>コスト構造 COST STRUCTURE</p> <p>開発にかかるコスト</p> <ul style="list-style-type: none">・開発 0円(0円×1人=0円)・インフラ 1,600円／年(ドメイン管理費: 1,600円)			<p>⑥ 結果として我々には何がもたらされる？</p> <p>収入の流れ REVENUE STREAMS</p> <ul style="list-style-type: none">・サービスや開発者の知名度・利用者数・ゆくゆくは投銭でマネタイズ？	