

事業名：

洋麺亭プレゼンツ カフェ

<p>①課題</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ゆっくりとお茶ができる場所が欲しい</li><li>・コロナ禍でもソーシャルディスタンスが守られる場所で食事をしたい</li><li>・インスタ映え、おしゃれな空間で食事を満喫したい</li></ul>	<p>④ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ソファの設置や完全個別カウンターの設置</li><li>・席数を増やすのではなく限定的にし、空間を作り出す</li><li>・女性が喜ぶ料理の見栄えや味の提供</li></ul>	<p>③独自の価値提案</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・高級食パンで培っているノウハウを生かし、パンケーキなどのデザートにオリジナル性を打ち出す</li><li>・他店と比べワンランク上の空間や料理の提供で価値観の向上を図る</li><li>・コロナ禍でも安心安全なカフェ</li></ul>	<p>⑨圧倒的な優位性</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・地元群馬で根付いてきた洋麺亭というネームバリュー</li><li>・高級食パンを使用した料理の提供</li></ul>	<p>②顧客セグメント</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・友人との時間をゆったりと過ごしたい30～50代前後の女性</li><li>・インスタ映えなどを好む20代の独身女性</li><li>・生活に余裕のある準富裕層</li><li>・おしゃれなデートがしたいカップル、夫婦向け</li></ul>
	<p>⑧主要指標</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・座席占有率</li><li>・インスタグラムなどのフォロワー数の増減</li><li>・顧客満足度</li></ul>		<p>⑤チャンネル</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・利用者からの口コミ</li><li>・もともと持っている人脈への告知</li><li>・インスタグラムなどのSNS、各店舗での告知</li></ul>	
<p>⑦コスト構造</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・食材費</li><li>・継続的な宣伝広告費</li><li>・家賃</li></ul>	<p>⑥収益の流れ</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・高い数値での顧客単価、粗利率</li><li>・テイクアウト、冷凍販売での収益</li><li>・可能であればyoutubeなどで収益化を図る</li></ul>			