

事業名：防水屋が作った防水屋の為の秘密道具

<p>①課題</p> <p>BtoB</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・防水屋が少ない</li> </ul> <p>BtoC</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・必要がない</li> </ul>	<p>④ソリューション</p> <p>BtoB</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・仕事の効率が上がる</li> </ul>	<p>③独自の価値提案</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・現場に出る職人でしか、思いつかない道具であり、それを開発するような企業がないため、防水屋が防水工事をする限り、材料とセットでこの道具を購入に期待できる</li> </ul> <p>第二展開で</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・道具開発をきっかけに、防水の材料屋を展開</li> </ul> <p>現場を引退する職人の受け皿があることで、他にはない福利厚生を提供でき既存ビジネスの雇用に期待できる</p> <p>また、現場も現場調査もできる材料屋として、唯一無二の存在になれる</p>	<p>⑨圧倒的な優位性</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・鉄工所の知り合い、既存ビジネスの技術力</li> </ul>	<p>②顧客セグメント</p> <p>BtoB</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・防水屋</li> </ul> <p>BtoC</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・なし</li> </ul>
<p>⑦コスト構造</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・作成費</li> </ul>	<p>⑧主要指標</p> <p>全国の防水屋</p> <p>約一万社</p> <p>10000社×1000円=1000万</p>		<p>⑤チャンネル</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・材料屋</li> <li>・防水材料のメーカー</li> </ul>	
		<p>⑥収益の流れ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・売上高－売上原価＝粗利</li> <li>+</li> <li>(材料屋やメーカーとの付き合いが深くなり、既存ビジネスの売り上げ増を見込める)</li> </ul>		