

①課題

脱炭素社会への対応

顧客の高齢化

設備の老朽化

④ソリューション

代替え燃料の販売

燃料以外の用品、
サービス販売

⑧主要指標

顧客数、満足度

売上、利益

③独自の価値提案

顧客に寄り添うフレキシブルな対応

車のこと何でも相談窓口

⑨圧倒的な優位性

安心感・信頼感

⑤チャンネル

店頭
WEB SNS
その他広告
他社との連携

②顧客セグメント

自動車の使用者

周辺の住民
知り合い

⑦コスト構造

商品仕入れ
技術研修
設備修繕維持
広告宣伝

⑥収益の流れ

商品、サービスの販売