

<p>①顧客の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・タイヤ交換のために時間を作り、最寄りのガソリンスタンドや、いつもお願いしている車屋まで行ってタイヤ交換をしなくてはいけない ・自身で交換する場合、取付ミスによる事故などの危険もある 	<p>④ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・年間走行距離、高速道路の利用の有無を把握し、空気圧を1台1台にあった状態にし、燃費の向上を図る 	<p>③独自の価値提案</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社の空き倉庫で顧客のタイヤをすべて管理 ・タイヤ交換時期の年2回、指定された時間に交換に行くことで無駄な時間を取らせない ・事前にタイヤの清掃、空気圧の点検も可能 	<p>⑨圧倒的な優位性</p> <ul style="list-style-type: none"> ・最低でも年2回顧客の車の現状を確認できるため、何かあった際の対応、相談を受けやすくなる。また、車のブレーキ残量、走行郷里の把握もできる 	<p>②顧客セグメント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空き時間を作ることが難しい方 ・会社で複数台車両を所有している企業
<ul style="list-style-type: none"> ・タイヤを自分の家、会社に置かないといけないため、場所を使ってしまう 	<p>⑧主要指標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・タイヤ交換の際、夏タイヤを外す冬時期に行えるため、対象タイヤが高い時期ではないので、安価でタイヤ交換を行える 	<p>⑤チャンネル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用者からの口コミ ・広告宣伝 ・アパート、マンションへのチラシ配布 ・企業への営業 	

⑦コスト構造

- ・継続的に広告宣伝
- ・倉庫の賃貸費
- ・倉庫での事故に備えた保険
- ・設備

⑥収益の流れ

- ・継続的な年間管理費
- ・タイヤ交換が発生した際の商品販売