

<p>①課題 BtoB ・コロナによりネットワークや5Gのインフラが普及するとともについていけない問題や、ネット環境が遅くなるとの声が多く問い合わせがあります。</p>	<p>④ソリューション BtoB 時間的な問題の改善。 (DX化) ※自動運転運搬装置・AI受付システムなど。</p>	<p>③独自の価値提案 様々な人脈や、メーカーとの人脈を生かし、お客様が今求めているものを24時間以内に解決する。</p>	<p>⑨圧倒的な優位性 人脈と既存ビジネスの資金力</p>	<p>②顧客セグメント PCを今まで使用する頻度が少なかったり、苦手意識がある方、ネットワーク管理者がいらっしゃらない会社様</p>
<p>⑧主要指標 群馬県法人 5,000社 1,000,000円×500社= 50,000,000円</p>			<p>⑤チャネル 既存客 口コミ</p>	
<p>⑦コスト構造 ・人件費 ・ジョイント商品</p>				<p>⑥収益の流れ ・売上高－人件費＝粗利</p>