

<p>①課題</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・会社をお客様に説明しにくい</li><li>・たくさんの事業を抱えている</li><li>・会社の商品がたくさんある</li><li>・日本に自分の会社しかない</li></ul>	<p>④ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・細かい業種や事業の情報が分かる</li><li>・聞いたことがないような業種がわかる</li><li>・見積りができる</li><li>・求人情報</li><li>・現状、困っていることも掲載できる</li></ul>	<p>③独自の価値提案</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・相手に伝えにくかった会社の情報を伝えられ、尚且つ、会社の収益にもつながる</li><li>・とにかく聞いたことのない業種の会社を集めることによるもの珍しさからの口コミ</li><li>・後継者の獲得</li></ul>	<p>⑨圧倒的な優位性</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・伝わりにくいことが伝わる</li><li>・好きな情報を配信できる</li><li>・異業種での交流</li></ul>	<p>②顧客セグメント</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・企業</li><li>・個人事業主</li></ul>
<p>⑦コスト構造</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・開発費・取材のための経費</li></ul>	<p>⑧主要指標</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・掲載企業の獲得</li></ul>		<p>⑤チャンネル</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・口コミ</li><li>・各種SNSの利用</li></ul>	