

事業名： **BRIDGE～connecting with citizens～**

<p>①課題</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 保育園・幼稚園の受入れ状況を調べるのに手間がかかる。</li><li>・ 応募したい保育園・幼稚園の雰囲気やレビューを簡易的に検索ができない。</li><li>・ 上記と同様に介護施設も同じことが言える。</li></ul>	<p>④ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 市内MAPなどに保育園・幼稚園・介護施設を地点登録し、HPのリンクを貼り、同時に3歳未満の受入れ○人可など視聴者が見やすいようにリアルタイムで更新をする。</li></ul>	<p>③独自の価値提案</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ リアルタイムでの更新。</li><li>・ 育児で忙しい主婦でも検索しやすくする。</li><li>・ キャッチーなデザイン性。</li></ul>	<p>⑨圧倒的な優位性</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 行政とのタイアップ。</li></ul>	<p>②顧客セグメント</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 共働き世代の20代から30代後半</li><li>・ 第一子目の若い夫婦</li><li>・ 核家族や転勤族で親に相談が気軽にできない世帯</li><li>・ 妻にまかせっきりで育児に非協力的な夫をもつ夫婦（一緒に考えてくれない夫）</li></ul>
<p>⑧主要指標</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 施設登録数500施設</li><li>・ 月額利用者100人</li></ul>	<p>⑤チャンネル</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 元気21や児童館等への告知ポスター。</li></ul>			

<p>⑦コスト構造</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ サイト運用費</li><li>・ 人件費</li></ul>	<p>⑥収益の流れ</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 施設と視聴者のマッチング制にして登録施設には月額制を格安で提供し、視聴者は無料の会員登録をし、サイトを見て施設を決めたら、施設からマッチング料金を頂く。</li></ul>
--	--