

<p>①課題 生活でふと困ったときに、それをどこに相談したらよいかわからない。 すぐに対応できない。</p>	<p>④ソリューション ここに相談すれば解決まで導いてくれる窓口となってあげる</p>	<p>③独自の価値提案 生活に関わる・多様な業種に素早くコンタクトできる</p>	<p>⑨圧倒的な優位性 多種多様な業種がいっぺんに集まっている団体をつくりやすい さらに、決定権・最短で話が決められる方が多い団体をつくりあげられる</p>	<p>②顧客セグメント 地域の住民の方 中小企業・個人事業主</p>
	<p>⑧主要指標 利用人数 各社の売上の変動 維持費との兼ね合い</p>		<p>⑤チャンネル ホームページで活動内容としてとらえてもらう 公的機関との連携</p>	
<p>⑦コスト構造 ホームページ・プラットフォームの管理費 窓口になる人の雇用</p>		<p>⑥収益の流れ 委託された会社からの一部割合をいれてもらう 会費的な形をとる</p>		