

事業名：

<p>①課題</p> <ul style="list-style-type: none">・ゴルフをどう始めたらいいかわからない・何を買えばいいのかわからない・練習の仕方がわからない・お金が掛かりそう（高い）・	<p>④ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none">・一人ひとりにあったゴルフの総合提案・気軽に、楽しく、低コストで初められるようにする	<p>③独自の価値提案</p> <ul style="list-style-type: none">・長年の経験で培ってきた、確かな修理の技術力とゴルフクラブの豊富な知識に裏付けされた提案・今まで構築してきた、業界のネットワークを生かした、レッスンプロとの連携や商品の提供	<p>⑨圧倒的な優位性</p> <ul style="list-style-type: none">・一人ひとりの体力、体型、ゴルフへの関心度、それぞれに合わせたアドバイス、提案、その後のサポート体制	<p>②顧客セグメント</p> <ul style="list-style-type: none">・未経験者・初心者・若者（高卒・社会人1年目ぐらい）
	<p>⑧主要指標</p> <ul style="list-style-type: none">・体験会への参加者数→ 新規顧客獲得率（客層別）・リピート率	<ul style="list-style-type: none">・今まで培った長年の技術と経験でお客様一人ひとりが満足いく、クラブ選びや求める以上のカスタマイズの提供	<p>⑤チャンネル</p> <ul style="list-style-type: none">・無料体験会・無料クラブ貸出・無料レッスン体験会・利用者からの口コミ・各種SNSの利用・YOU TUBE配信	
<p>⑦コスト構造</p> <ul style="list-style-type: none">・貸出（レンタル）クラブ費・継続的な広告宣伝費・ゴルフ練習場施設設備費・継続的なレッスンシステム構築費		<p>⑥収益の流れ</p> <ul style="list-style-type: none">・ゴルフ未経験者・初心者向けゴルフ体験後の、継続的なゴルフへの関心・利用・長期的な構想 ゴルフを楽しむ→向上心→クラブ購入・根本的なゴルフ人口（若者ゴルファー）の底上げ		