



4班 新倉 魁月、小清水駿、和田晋太郎、石井 美雲、宮田華梨

①3C

▪ Customer

- 手軽に使いたい
- 置く場所に困らない(面倒くさくない)
- 蜜を開けて移動したい
- 観光び使いたい

▪ Competitor

- ダイチャリ(これはお客のニーズを満たしているのか?)

▪ Company(は自社)→SWOT分析をやれば良い

- 電動スクーターのほうが速い
- 楽(ハンドルをひねるだけで移動できる)

②SWOT

- **Strength** (強み)

- レンタカーなどは燃料を入れて返さなければいけないところが多いが、電動キックボードはそれがない。
- 自転車より速度が出る

- **Weakness** (弱み)

- 30km/hまでしか出せない
- 車をすり抜けてくる人が多い。→巻き込み事故につながる。
- 電動キックボードを使う＝車を持っている人ではない恐れが、、、
ペーパードライバーの可能性が高く、道路のルールを忘れていた恐れがある。
(2段階右折など、、、)

- **Opportunity** (機会)

- 都会の駐車場代高くなりつつある。

→ 電動キックボードは置き場所に困らない。駐車場代かからない。

- **Threat** (脅威)

- 法律 → まだ整えられていない

③ターゲットカスタマー

- 多少お金がかかって素早く移動したい人
- 観光を楽しみたい人
- 駐車場に困らない乗り物が欲しい人
- 友達や恋人、家族など2人以上で楽しめる乗り物を欲しがっている人

④USP

1. どこでも乗り降りできるのでちょっとした移動に便利
2. 操縦が単純で誰でも簡単に乗れる
3. 自転車以上自動車未満の速度を出すことができる。