

1 課題 Problem

- イベント開催時にホテルが満室で宿泊できない
- 出張や旅行のコストが高い
- 現地のリアルな生活体験をしたいニーズがある

4 解決策 Solution

- 写真付きで部屋を登録できるWebプラットフォーム
- 安全なオンライン決済
- レビュー&評価システムによる信頼構築

3 独自の価値提案 Unique Value Proposition

- 「ホテルより安く、現地の人のお家に泊まれる」
- 「暮らすように旅ができる」

9 圧倒的優位性 Unfair Advantage

- 初期に集まったホストとゲストのコミュニティ
- 信頼を担保するレビュー資産

2 顧客セグメント Customer Segments

- 宿泊場所に困っている旅行者・出張者
- 空き部屋を持て余している都市住民

8 主要指標 Key Metrics

- 登録物件数
- 予約件数
- リピート率

5 チャンネル Channels

- 公式Webサイト、SNS広告
- イベント参加者への直接アプローチ
- PR記事・口コミでの拡散

7 コスト構造 Cost Structure

- サイト開発・運営費
- 決済システム利用料
- カスタマーサポート費用

6 収益の流れ Revenue Streams

- 宿泊代金から一定の手数料を徴収(旅行者とホスト両方から少額ずつ)