

「ライザップ」

1 課題 Ploblem

- 自己流ダイエットでは結果が出ない
- モチベーションが続かない
- 健康情報が多すぎて何を信じればいいのかわからない

4 解決策 Solution

- マンツーマン指導
- 食事・生活管理
- 定期的な測定

3 独自の価値提案 Unique Value Proposition

「結果にコミット」

9 圧倒的優位性 Unfair Advantage

- ブランド力
- 結果保証
- 徹底管理ノウハウ

2 顧客セグメント Customer Segments

- 高額でも成果を求める層
- 30～50代
- 経済的余裕のある男女

8 主要指標 Key Metrics

- 継続率
- 紹介率
- 成果達成率

5 チャネル Channels

- テレビCM
- SNS
- 口コミ
- 紹介制度

7 コスト構造 Cost Structure

- トレーナー人件費
- 広告費
- 店舗運営費

6 収益の流れ Revenue Streams

- 入会金
- 高額コース料金