

「オーディオブック」

1 課題 Problem

- 忙しくて本を読む時間がない
- 活字が苦手で読書が続かない
- 通勤・運転中など「手がふさがっている時」に学習したい

4 解決策 Solution

- 書籍を音声化し、スマホアプリで提供
- プロのナレーターによる高品質な朗読

3 独自の価値提案 Unique Value Proposition

- 耳で学べる「ながら読書」
- 読書の効率を最大化する新しい習慣

9 圧倒的優位性 Unfair Advantage

- 大手出版社との独占契約による豊富なコンテンツ
- 有名人による朗読作品
- Amazonなど巨大プラットフォームとの連携

2 顧客セグメント Customer Segments

- ビジネスパーソン
- 学習意欲のある学生
- 読書習慣を持ちたい一般層

8 主要指標 Key Metrics

- 有料会員数
- 継続率(解約率)
- 平均視聴時間

5 チャンネル Channels

- iOS/Androidアプリストア
- SNS広告、YouTube、ポッドキャスト連携

7 コスト構造 Cost Structure

- ナレーションや音声制作費
- 著作権料や出版社へのライセンス料
- アプリ開発・運用コスト

6 収益の流れ Revenue Streams

- 月額課金型サブスクリプション
- 単品購入