

「レバテックフリーランス」

1 課題 Ploblem

- ・フリーランスは安定的に案件を獲得するのが難しい
- ・自分で営業や契約を行うと時間もリスクも大きい
- ・企業はフリーランス人材を探したくても、スキルや信頼性を見極めづらい

4 解決策 Solution

- ・案件紹介サービス
- ・スキルマッチングシステム＋専任コンサルタントによる仲介
- ・契約や稼働中のトラブルサポート

3 独自の価値提案 Unique Value Proposition

- ・「フリーランスが安心して働ける案件紹介プラットフォーム」
- ・案件数の多さ、高単価案件の豊富さ、専任エージェントの手厚いサポート

9 圧倒的優位性 Unfair Advantage

- ・大手企業からの直請け案件ネットワーク
- ・業界に特化した豊富なノウハウ
- ・専任エージェントのサポート力

2 顧客セグメント Customer Segments

- ・フリーランスのITエンジニアやWebデザイナー
- ・IT人材を求める企業（スタートアップ、中堅～大手企業）

8 主要指標 Key Metrics

- ・登録フリーランス数
- ・案件成約率
- ・継続利用率（リピート率）

5 チャンネル Channels

- ・自社Webサイト（SEOでの流入が強い）
- ・リスティング広告・SNS広告
- ・イベント・セミナーによるオフライン集客

7 コスト構造 Cost Structure

- ・営業・コンサルタント人件費
- ・システム開発・運営費
- ・広告・マーケティング費用

6 収益の流れ Revenue Streams

- ・企業からの紹介手数料（フリーランスの報酬に対して一定割合を徴収）
- ・継続案件による安定収益モデル