

「退職代行 モームリ」

1 課題 Problem

- 上司に退職を切り出すと怒られる／引き止められる
- 精神的に追い詰められ、話すことすら難しい
- 辞めるまでに余計な時間や労力がかかる

4 解決策 Solution

- フォーム入力または電話一本で即日対応
- 会社とのやり取りをすべて代行
- 弁護士監修によりトラブル回避

3 独自の価値提案 Unique Value Proposition

- 「もう無理」からすぐに解放してくれる
- 法律に基づいた安全な手続きを代行
- あなたは何もせずに退職が完了する安心感

9 圧倒的優位性 Unfair Advantage

- 「モームリ」という共感と呼ぶ強いブランド
- 弁護士監修による信頼性
- スピード対応と口コミによる拡散力

2 顧客セグメント Customer Segments

- 主に20～30代の若手会社員
- 特にブラック企業勤務や過重労働、ハラスメント環境にある人
- 退職を切り出す勇気や体力を持ってない層

8 主要指標 Key Metrics

- 月間利用件数
- 成功退職率
- 顧客満足度(口コミ数)

5 チャンネル Channels

- 公式Webサイト(SEO・広告)
- TwitterやInstagramなどSNS広告
- ニュースメディアへの掲載や口コミ

7 コスト構造 Cost Structure

- スタッフの人件費
- 弁護士との提携費用
- 広告・マーケティング費用
- システム運営費

6 収益の流れ Revenue Streams

- 利用者からの代行費用(単発)
- オプションサービス(有休消化など)