

「ピッコマ」

1

課題 Ploblem

- 従来の電子書籍は「課金のハードル」が高く、利用者が限定されていた

4

解決策 Solution

- 一定時間待てば次の話が無料で読める仕組み

3

独自の価値提案 Unique Value Proposition

- 「待てば無料」で誰でも気軽に漫画を楽しめる

9

圧倒的優位性 Unfair Advantage

- 「待てば無料」モデルの独自性
- 先行したブランド認知度

2

顧客セグメント Customer Segments

- 漫画好きだが課金には慎重な層
- 時間はあるがお金を使いたくない学生や社会人

8

主要指標 Key Metrics

- アクティブユーザー数
- 読了率
- 課金転換率

5

チャネル Channels

- スマホアプリ
- SNS広告
- 口コミ
- ランキング露出

7

コスト構造 Cost Structure

- 漫画出版社との契約費用
- アプリ開発運営費
- マーケティング費用

6

収益の流れ Revenue Streams

- 課金による収入
- 広告収入