

「プリントパック」

1 課題 Problem

- 高コスト
少部数でもまとまった金額がかかる
- 納期が長い
デザインから納品まで1～2週間かかることも珍しくない
- 見積もりが不透明
依頼のたびに営業担当と交渉が必要

4 解決策 Solution

- Web入稿システム
見積もりから注文、データ入稿までをオンラインで完結
- 効率化された工場オペレーション
24時間稼働・大量印刷でコスト削減
- パッケージ料金の明朗化
部数ごとに定額料金を提示し、交渉不要

8 主要指標 Key Metrics

- 新規顧客獲得数
- リピート率
(継続利用する顧客の割合)
- 工場の稼働率
(効率的に設備を動かしているか)

3 独自の価値提案 Unique Value Proposition

- 「安い・早い・ネットで完結」

9 圧倒的優位性 Unfair Advantage

- 自社工場とシステムを組み合わせた効率化ノウハウ
- 広告投資による強力なブランド認知度
- 大量印刷によるスケールメリット

5 チャネル Channels

- 自社Webサイト(メインの販売チャネル)
- SEO・リスティング広告による集客
- 口コミとリピート利用

2 顧客セグメント Customer Segments

- 中小企業の広報担当(予算は限られているが、広告物は必要)
- 個人事業主(名刺やチラシを気軽に作りたい)
- スタートアップ企業(スピード重視・コスト重視で動きたい)

7 コスト構造 Cost Structure

- 自社工場の設備投資・維持費
- Webシステムの開発・運用費
- 大規模な広告宣伝費

6 収益の流れ Revenue Streams

- 名刺、チラシ、ポスター、パンフレットなどの印刷代
- オプション料金(特殊紙、加工、校正など)