

合同会社 サットワン

離れた人と人とをつなぐ配信サポート ゴー！サットワン！

GAT

災害時の情報発信でガットあなたを守る命の発信装置

「GAT」ビジネスモデル〈替え刃モデル〉

- ・Where(どの市場) 防災関連グッズ
- ・Who(顧客) 地方行政、企業
- ・What(プロダクト・サービス内容) 災害時の情報発信でガットあなたを守る命の発信装置「GAT」
- ・Why(課題) 機材はあるが使える人がいない。災害時には使っていない。使いやすく使用サポートがある。
- ・How(同生産体制や販売体制を整えるか)
機器はメーカー受注・・・モニタ、配信機器、バッテリー、衛星通信、5 G通信、BOX等
- ・収益フローチャート



「GAT」リーンキャンパス

課題 ・設備があるが使える人がいない ・直ぐに使えない ・簡単じゃない ・気軽に防災情報を発信できない	ソリューション ・知識の発信 ・機材の提供	独自の価値提案 ・お手軽 ・簡単 ・どこでも ・いつでも ・誰でも	圧倒的な優位性 ・サブスクで番組コンサル	顧客セグメント ・行政危機管理室 ・企業
既存の代替品 ・外部委託 ・行政ホームページ ・気象庁	主要指標 ・スイッチON5分でスタート		チャンネル ・スタートアップ ・イベントピッチ ・SNS	アーリーアダプター ・20代後半～35歳の担当者
コスト構造 ・開発費用助成金1,000万（自己資金1/2、助成金1/2） ・機器代 開発後メーカー他 ・人件費 営業経費、販売手数料（初期導入1/2） ・交通費 全国（行政等）			収益の流れ ・収益モデル 顧客 ・顧客生涯価値 サブスクで配信コンサル ・収益 初期導入費、本体、サブスク3年更新 ・粗利 本体2個/月、サブスク3年 500万/年	

かおとなまえ

あなたの魅力を発信する動画名刺サービス

「かおとなまえ」ビジネスモデル〈ノンフリル〉

- ・Where(どの市場) SNS NOTE SAN—SAN
- ・Who(顧客) スタートアップ、大学生、初めての動画配信する人
- ・What(プロダクト・サービス内容) あなたの魅力を発信する動画名刺サービス「かおとなまえ」
自己紹介動画収録、ショートピッチ他
- ・Why(課題) プロフィール写真はあるが動画はない。高価で始めにくい。
- ・How(同生産体制や販売体制を整えるか)
SYCL会議室を時間使用
- ・収益フローチャート メニューと1月あたり予定収録数



「かおとなまえ」リーキャンパス

課題 ・配信が初めて ・環境がない ・難しい ・宣伝できない ・社内教育が全体的にできない ・社内コミュニティがない	ソリューション ・知識の発信 ・機材の提供	独自の価値提案 ・え、え～！ ・こんなことが ・個人でできるんの ・わくわく ・気軽に ・自分でできた ・楽しい ・気軽に自分発信	圧倒的な優位性 ・コンサルあり	顧客セグメント ・企業広報室 ・企業人事部
既存の代替品 ・スマホで配信	主要指標 ・手ぶらで来店すぐ撮影		チャンネル ・スタートアップ ・イベントピッチ ・SNS	アーリーアダプター ・セミナー講師
コスト構造 ・会議室 撮影場所500/H ・交通費 出張費 ・人件費 撮影、コンサル			収益の流れ ・収益モデル スタートアップ ・顧客生涯価値 自分で動画発信 ・収益 目的にああわせ選べるメニュー 初年度年間来店500万、出張500万	