

Luup分析

5班

根岸 202201963

浜本 202202191

寺西 202202107

増山

森廣 202201831

①3C分析

1.顧客分析

- キックボードを使う理由は気軽に移動できて環境に良い。
- 安く軽く観光したい人が利用している。
- 駐車場が不要なく、交通手段の最後のひとおしとして中途半端な距離の移動に利用できる。
- 操作が楽で自転車より疲れず、それなりに速く動く。

2.競合分析

- サービス対象範囲が狭く限定的なものとなっている
- スピードが遅い
- 利用者が少ない、必要とする人があまりいない。
- 立ちっばなしだから長距離は向かない
- Exxのemaトという競合がいる。渋谷で提供範囲がかぶっているが、このメーカーは4県の一部地域に提供しているので規模がloopより大きい。

3. 自社分析

- 2 3 区が中心となっており、行動範囲が広い。
- 値段は安いが他と比べると高い場合もある。
- 料金計算が時間なので、信号が多い場所は高くなる。

②SWOT分析

・強み

簡単な会員登録をするだけで使用することが可能です。
提供範囲内なら借りられるところが多い

・弱み

クレジットしか支払いができない
信号が大いところだと金かかる
雨の日乗れない
事故が多い

・脅威

認知がまだ低いので事故などしたら印象が悪くなる
ライバル企業の値段が安いので顧客を取られ売上が下がる

・機会

災害時に活用 軽い移動などに
駐車場の料金がかからない方法として



USP (unique selling point)

メリット 探す必要がない 爽快感
安さ サブスク 渋滞しない

シーン 歩きたくない時・手持ちが少ない

機能 小回りはききやすい 持ち運べる