

このビジネスを一言で表現すると、「お墓の守り人」

【キーパートナー】 リソースやアクティビティを補完する協力者など	【キーアクティビティ】 価値を生み出す主な取り組み、業務など	【与える価値】 あなたが選ばれる理由	【顧客との関係】 継続・獲得(拡大)・維持などとその方法は？	【顧客】 顧客の価値観でも細分化できる
家族 墓地所有者リスト管理者 同業他社？ 関連事業社？ (清掃、草取り、造園など) 清掃機器提供社？	墓地清掃 (簡易・標準) (年2回のお墓参りに対応) (繁忙期が年に2回ということ) (お墓参りは時期がほぼ決まっ ている、極めて短い期間に行わ れる) (行動範囲が広すぎると、移動 のため効率が悪くなる) 年6回の巡回見回り	①お墓の掃除で汚れなくもて いい。 ①蚊に食われなくてもいい。 ③、④、⑤墓地を清掃する要 員確保の手間が省ける。 定期的に墓地の状況がわか る。 お墓参りに訪れたとき、いつ もきれいに手入れされてい て、気持ちがいい。手ぶらで お墓に行くだけでいい。	継続的な取引 (初回面談) 郵便 (墓地の状況を伝える ニュースレターなど) E m a i l ホームページ (会員専用ページあり) スマホアプリで双方向コミュ ニケーション	・お墓の持ち主 (①個人？②組織？) ・墓地の管理者 (③神社仏閣、④管理事業体⑤ 石材店) 年に2回のお墓参りを気持ちよく迎えた い。お墓の掃除を手軽に済ませたい。 もしくは誰かにやってほしい。墓地に よって違うが、お花、お供え、線香な どの手配も助けてくれるとありがたい。 お墓に対してどんなニーズがあるのだ ろう？そのニーズに対してどれくらい の支払意欲があるのだろうか？ お墓参りに行けない。墓がどんな状態 か心配。お掃除がづらい。墓の維持に ついてサービスを贈りたい。修理や補 修をしたい。 墓苑などによっては、必要ないとい ころもある。人手不足を補うアイデアが 欲しい。
	【キーリソース】 キーアクティビティを支え、与 える価値を生み出す資産		【チャネル】 顧客に与える価値を どう伝える	
	墓地清掃ノウハウ ・清掃機器 ・経験 葬儀などのノウハウ		墓地で ホームページで ダイレクトメールで 口コミ (紹介)	
【コスト】		【収入】		
ホームページ運営費用 (ISP費用、ドメイン登録料、ホスティング費用、初期 サイト構築費、日々の更新等の人件費) 変動費：人件費、車両費、燃料費、通信費、 固定費：駐車場代、事務所家賃、電気・ガス・水道の費用、顧客へのニュースレ ター作成費、紹介者への謝礼、多数の紹介者への年間継続謝礼、 5人で動く人件費：25万円/月×5人=75万円/月 臨時要員確保の人件費 (墓地の近隣で確保)		墓地清掃代金：基本面積単位当たり、6万円/年 (月にすると、5千円/月、1 日約165円未満、特保の飲料代金より安い) 必要経費MAXを100万円とすると、必要な顧客数は、200件。 (100万円/月×12カ月)÷6万円/件=200件 (年間に維持する顧客 数) 現場が離れていては移動コストがかかる。繁忙月、3月、9月の動き方は？		