

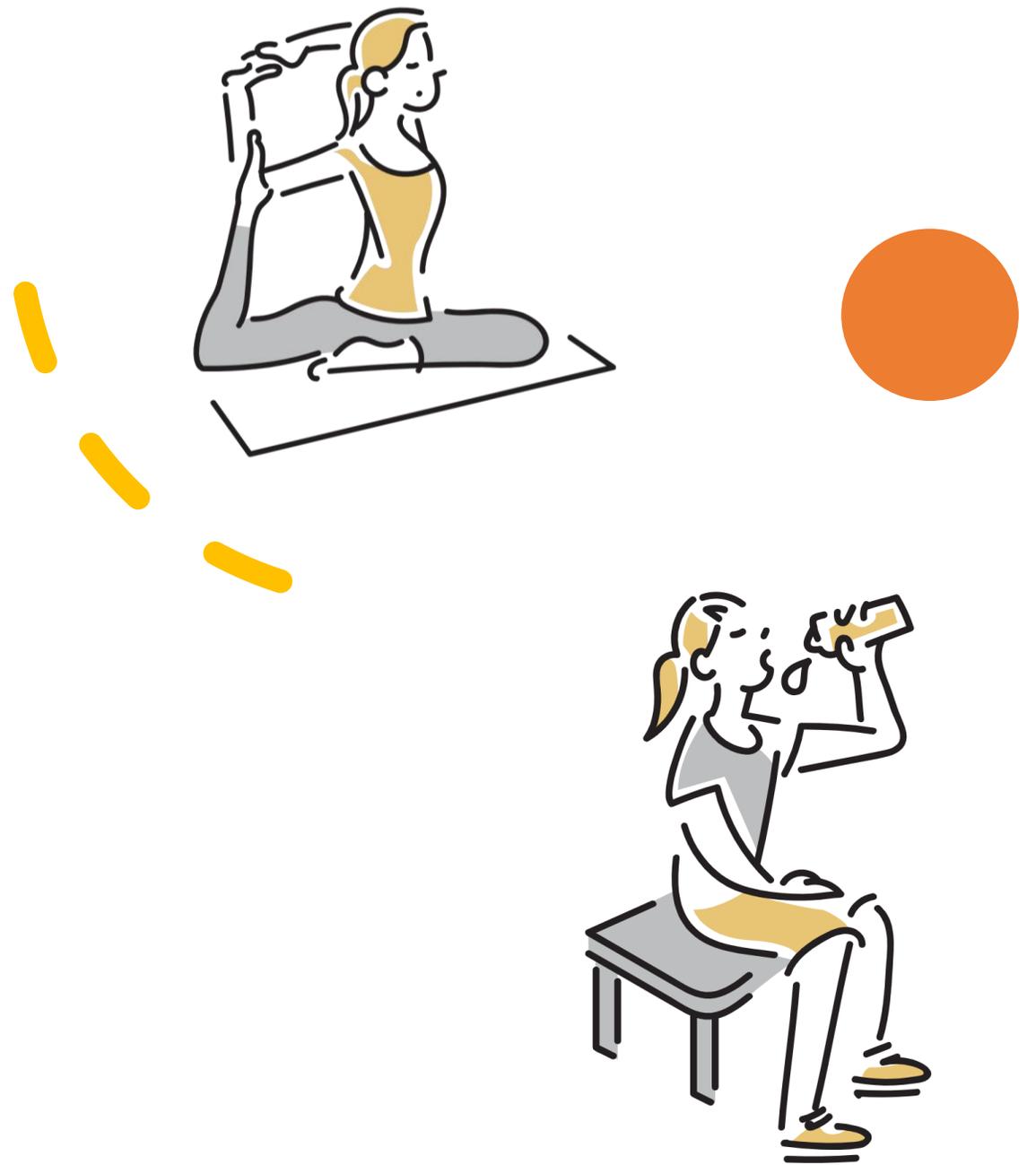


chocoZAP

3C分析

顧客

- ・ 20～30代
- ・ 気軽にダイエット
- ・ 美意識の高い人
- ・ 人間関係に疲れている人
- ・ 運動不足がちな人
- ・ 日常的に駅を使う人
- ・ 飽き性な人



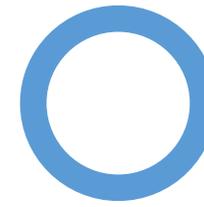
3C

競合他社

- ・ エニタイム
- ・ その他ジム

会社の強み

- ・ 安さ
- ・ エステがある
- ・ 入会のハードルの低さ



Swot分析

強み

- ・ 安さ
- ・ 24時間
- ・ エステ
- ・ 系列店どこでも利用可能
- ・ 服装自由
- ・ Wifi 完備
- ・ 大手ジム会社の系列店であること



Swot分析

弱み

- ・本格的なトレーニングは望めない
- ・クレカのみでの支払い
- ・店舗が少ない
- ・駐車場、駐輪場がない
- ・管理者がいない
- ・シャワー、トイレなどの設備の不足
- ・トレーニング器具の数



Swot分析

機会opportunity

- ・ 現代社会における美意識の向上
- ・ 拡大する「おひとり様」の行動

脅威

- ・ 遠隔のトレーナー（家でもできる）
- ・ 安全性、衛生面の不安



MATOME★

- ・一発屋になりがちなためりピーター獲得ができるようなサービスがあるとよいと感じる ex)料金プランを豊富にする
- ・10代の利用者を増やす→支払い方法を増やす

ex)振込

