

プライベートサウナ 分析

202301890 金子采可

202301986 杉崎桃香

202302278 白井羽瑠



練習:(3C)

- マッサージ店
- 個室じゃないサウナ
- 銭湯
- 温泉(旅館)
- ネットカフェ

競合他社

お客様

- 他人を気にせず過ごしたい
- 罪悪感なくリラックスしたい
- ぼーっとする時間に投資することでぼーっとする時間にそれだけの価値があると確認する

自社

練習：(SWOT分析)

内部環境

外部環境

Strength (強み)

- 密を避けられる
- 自由
- リラックス
- 集中できる

Opportunity (機会)

- メディアの影響
- コロナ（密回避）
- サウナ関連商品

Weakness (弱み)

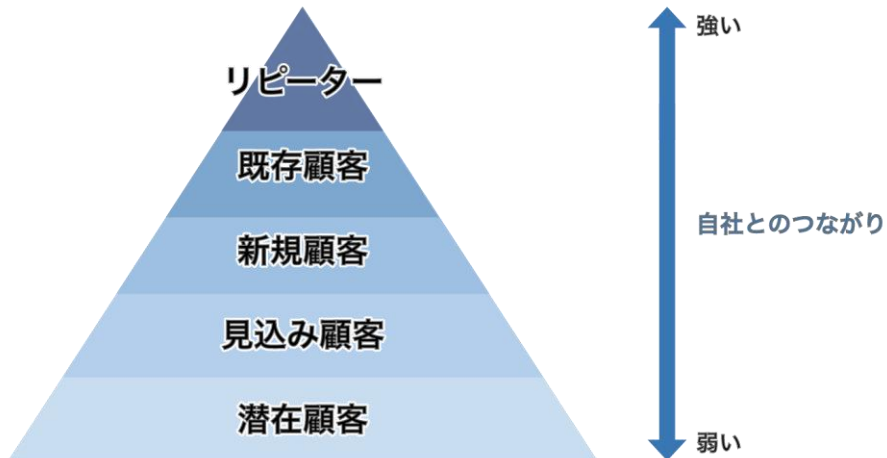
- 料金が高い
- 制限時間がある
- 広告が少ない

Threat (脅威)

- 飽き
 - ↳ リピ率高いから飽きない？
- 温泉
- その他娯楽

課題

- 料金に見合ったサービスの提供
(弱み:料金 ✕ 機会:関連商品の充実)
- 低価格化 ▶ リピーター増加
(弱み:料金 ✕ 機会:潜在顧客の増加)

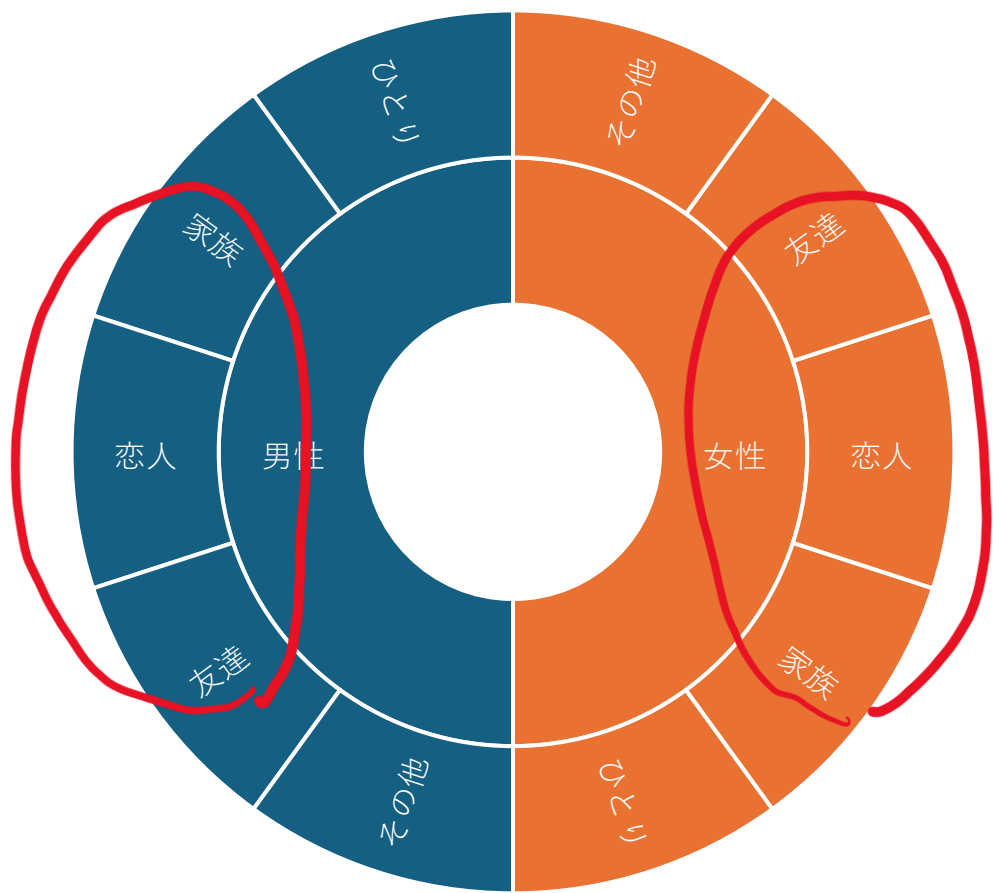


解決案

- **アメニティの充実**
アロマ選ぶ、風量光量調節、スピーカー貸出など)
→ プライベート空間充実
- **一部屋を2~3人用広さに**
→ 何人が入っても同じ料金
- **休憩スペースの充実**

あやか

Segmentation

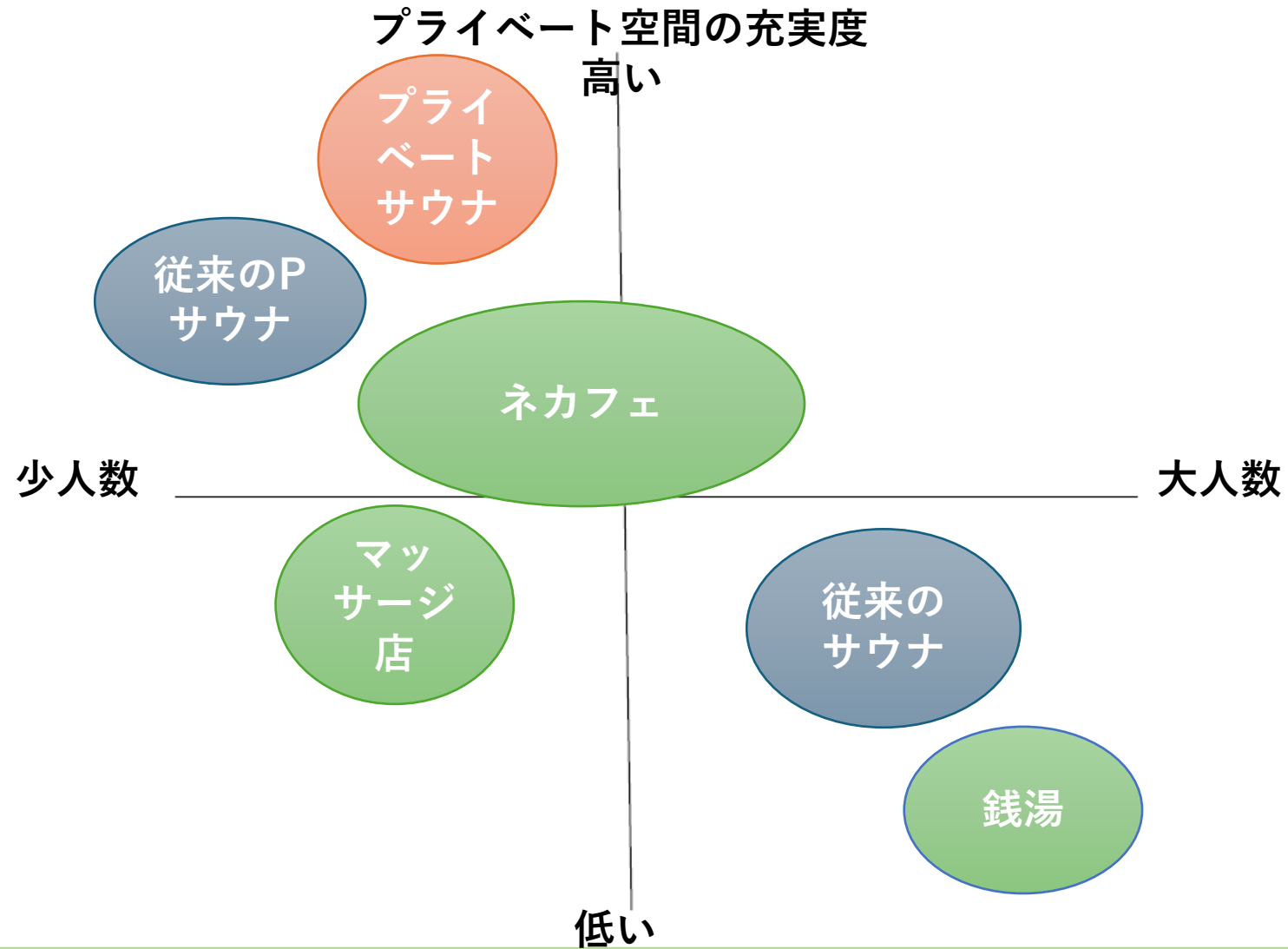


Target Customer

- 身内複数人
（家族、カップル、
友達 など）



練習: (Positioning)



はる