

# オリジナルインソール

内田ひかり









## よくない歩き方で起こること

- ・ 靴擦れ
- ・ 足が太くなる
- ・ 巻き爪
- ・ がに股
- ・ 扁平足
- ・ 肩こり
- ・ 腰痛

# 自分に合ったインソールで解決！！

1. センサーのはいったインソールを配布
2. 足裏のどこに力がかかっているかをデータ化
3. データに基づいてインソール作り

歩き方改善

<p><b>パートナー</b> </p> <p>主要なパートナーは誰か？ 主要なサプライヤーは誰か？ どのリソースをパートナーから得ているのか？ どの主要活動をパートナーが行っているか？</p> <p>靴職人</p>	<p><b>主要活動</b> </p> <p>価値を提案するのに必要な主要活動は何か？ チャネルや顧客との関係、収益の流れに対してはどうか？</p> <p>依頼された インソール 作り</p>	<p><b>価値提案</b> </p> <p>顧客にどんな価値を提供するのか？ どういった問題の解決を手助けするのか？ 顧客のどういったニーズを満たすのか？ 顧客にどんな製品とサービスを提供するのか？</p> <p>・顧客に合わせた商品</p> <p>・健康</p>	<p><b>顧客との関係</b> </p> <p>顧客セグメントがどんな関係を構築、維持して欲しいと期待しているのか？ ビジネスモデルの他の要素とどう統合されるのか？</p> <p>マンツーマン</p> <p>一人一人にあった商品</p>	<p><b>顧客セグメント</b> </p> <p>誰のために価値を創造するのか？ 最も重要な顧客は誰なのか？</p> <p>サラリーマン や学生など ローファーを使う人</p> <p>足腰が悪い人</p>
<p><b>コスト構造</b> </p> <p>ビジネスモデルにおいて特有の最も重要なコストは何か？ どのリソースが最も高価か？ どの主要活動が最も高価か？</p> <p>人件費、材料費</p>	<p><b>収益の流れ</b> </p> <p>顧客はどんな価値にお金を払おうとするのか？ どのように支払いたいと思っているのか？ 全体の収益に対して、それぞれの収益の流れがどれくらい貢献しているのか？</p> <p>商品の売り上げ データの蓄積</p>			

