

チヨコザツプ分析

小松巧武

阪口弦

金尾レノ

平山喜一

手塚聡一郎

3 C分析

- 顧客分析

忙しい人、女性、ジム初心者、低予算の人、健康維持目的、美意識高い人、

- 競合他社

エニタイム、ファストジム

- 自社分析

24h営業、ライザップの知名度・知識、各種サービス充実、
月々税込3278円の低価格、

USP + Innovation

- Unique

女性向け特化、有酸素重視

- Selling

24h営業、初心者歓迎、低価格、店舗多数、

- Point

ライザップの傘下

- Innovation

ジム以外の機能（脱毛、エステ、ホワイトニング、ect..）が充実していて、運動以外のニーズにも応えられている。

練習：(SWOT分析)

内部環境

外部環境

Strength (強み)

- ・ 低価格
- ・ サービスの多様性
- ・ 24時間営業、好立地
- ・ 店舗の多さ
- ・ Wi-Fi完備

Opportunity (機会)

- ・ 仕事や学校帰りといった隙間時間に
- ・ 出張先でも

Weakness (弱み)

- ・ 地方の店舗の少なさ
 - ・ スタッフがいない
 - ・ 本格的なものを求める人には×
 - ・ 清掃員がいない場合も
- 衛生的に良い環境とはいいいにくい

Threat (脅威)

- ・ 安価な競合他社の台頭
- ・ 世間の運動意識の低下
- ・ より本格的なものを求める層の増加

《弱み》

本格的なものがすくない



《脅威》

競合他社

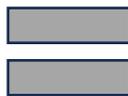
《強み》

店舗の多さ

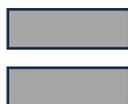


《機会》

出張先



マシンを増やす
(ライザップの系列店であることを生かす)



さらなる店舗の拡大