

同社のテントサウナキット「IESAUNA」の販売へ向け、生産体制の確保と初期ロット生産のための資金調達、CPF/PSFの達成による販売拡大施策を検討・実施しました。

株式会社Vanwaves

プログラム開始時の達成目標	プログラムの支援内容	プログラム後の成果
① CPF/PSFの達成 - 資金調達、拡販を見据えた下記検証の達成。 ✓ CPF:Customer Problem Fit (本当に顧客が課題と感じているか) ✓ PSF:Problem Solution Fit (サービスが顧客課題の解決策として適切か) ②資金調達 - プロダクト初期ロット生産のための外注費用獲得。	① 事業構造の可視化、検証項目の洗い出し - リーンキャンバス、ペルソナ、カスタマージャーニー、検証計画表等による事業構造の可視化と検証すべきポイントを可視化。 課題、ニーズ検証の実施による訴求ポイントの明確化 - 事業構造の棚卸を踏まえたWEBアンケートの実施、プレスリリースの発表、体験会の開催によるユーザーインタビュー等、製品展開の際の訴求ポイントを明確化。 ③クラウドファンディングLPのメッセージ／クリエイティブの改善 - クラウドファンディング実施時に用いるLPのメッセージや訴求内容をブラッシュアップ（※プログラム期間中一定の受注が見込まれたため結果的に中止）。 ④資金調達に向けた資料ブラッシュアップ、繋ぎ込み - 投資家へ向けたピッチデックのブラッシュアップ、プログラムを通して金融機関を紹介。	① CPF/PSFの達成による初日受注分完売 - 同社プロダクトである「IESAUNA」は予約受付初日に受注目標を達成。全国放送のテレビや各メディア等でも取り上げられ、制限を掛けるほどの受注状況。 - また、認知拡大によるクラウドファンディングの中止によって、マージンを削減。 ②デット（融資）資金調達達成 - 初期ロット生産のためにC-CAP事務局経由でご紹介した金融機関で融資を達成。