

つなげモンシリーズ

社内外の分断をなくし、
データの自動化を実現する。

あらゆるシステムと現場をシームレスにつなぐ
ゲートウェイ・プラットフォーム

提案書 (Confidential) / K-SP Co.,Ltd.

■ 現場や経営が抱える課題

- ・ 毎月リセットされる
新規営業がツライ

売り切りモデルの宿命。「今月 1000 万売っても、来月はまたゼロからスタート」という自転車操業に疲弊していませんか？

- ・ 不景気になると
ピタッと売れなくなる

単価の高い売り切り商材は、顧客の予算が削られると真っ先にカットされます。安定した「ベース収益」がありません。

- ・ サブスク化の適正価格が
わからない

「とりあえず月額〇万円にしよう」と適当に値付けをして、結局売り切りの利益を下回ってしまう失敗が後を絶ちません。

■ つなげモンが提供する価値

- ・ システムと現場をシームレスに連携
- ・ データの二重入力をなくし、自動化を実現
- ・ リアルタイムな情報共有で意思決定を加速

現状の販売単価

現在、売り切りで販売している場合の単価（10 万円～など）を入力してください。

想定サブスク月額

もし月額課金（保守や SaaS 形式）にしたらいくら取れるか、想定額を入力してください。

月次解約率（重要）

毎月何 % の顧客が解約するか。この数字次第で、サブスクが「金の卵」になるか「赤字の垂れ流し」になるかが決まります。

POINT 1

IoT で「ハード＋保守」の サブスクへ

機械などのハードウェアも、通信機能をつけて「遠隔監視＋保守」をセットにすることで、月額課金モデルへ移行できます。

POINT 2

システムを「SaaS」へ

納品型のシステム開発も、クラウド上の共通基盤に切り替えることで、初期費用を下げつつLTVを最大化できます。

自社に最適なビジネスモデルを設計する

シミュレーションの結果はいかがでしたか？自社に合ったモデルを見極めるための、価格設定とシステム構築のノウハウをまとめました。