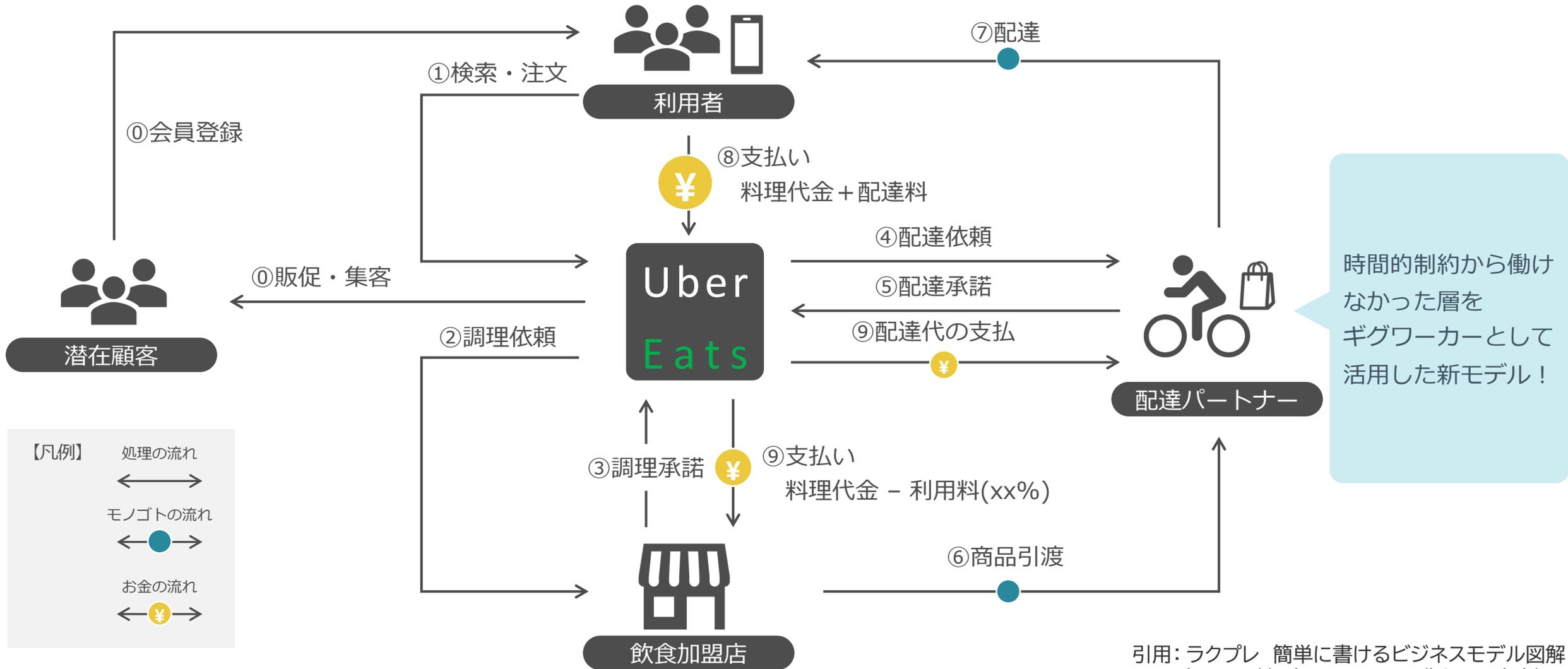


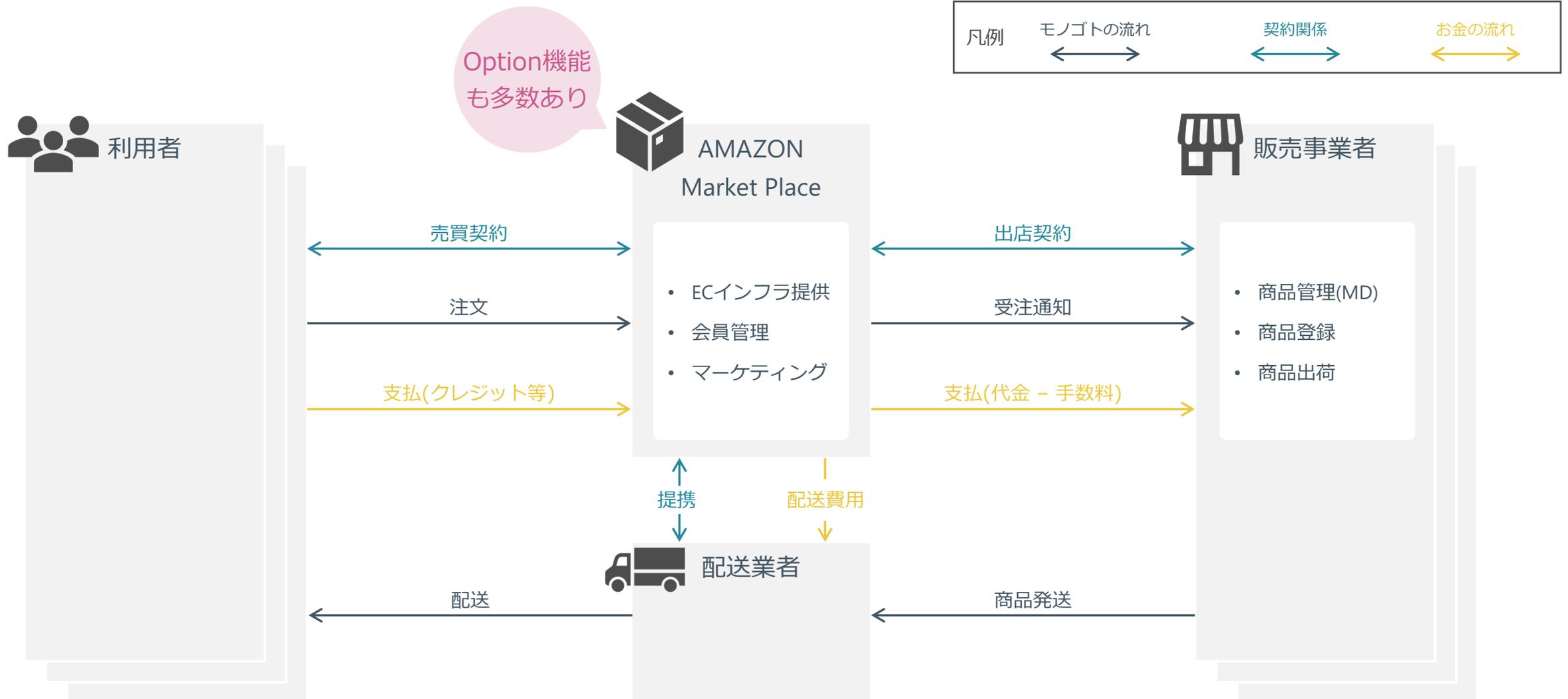
Uber Eatsのビジネスモデル

自社でデリバリー人員を抱えられない飲食店と、ギグワーカーをマッチングすることで、新たなデリバリーの形を実現したのが、UberEatsのビジネスモデルです。



AMAZONマーケットプレイスのビジネスモデル

EC販売インフラ、集客・販促などをAMAZONが担い、販売事業者は商品登録すれば簡単にEC販売が可能



新規企画:ファッションサブスクのビジネスモデル

【凡例】 処理の流れ ←→ モノゴトの流れ ←●→ お金の流れ ←●(¥)→

「AIによる的確な趣味嗜好分析」と「プロスタイリストの商品選定/カウンセリング」をコアとした新たなサブスク
最終的にはトレンド予測による自社製品 (D2C) 開発により、新たなSPA (製造小売業) を目指す

- point ✓ プロのスタイリストがコーディネートした洋服を定額で利用可能!
- point ✓ 届いた商品进行评估することで、好みの商品だけが届くサービスに育てることが可能

