

議事録メモ（仮）

基本情報

- 日付: 2025/11/30 (月) 14:00 - 15:30
- 場所: 第二会議室
- 参加者: 山田（営）、佐藤（営）、田中（企画）、鈴木（開発）
- 議題: 新規サブスクリプションサービス『リブ活』リリース後の初動レビューと次フェーズ施策検討

決定事項（To Do）

- [田中] ユーザーアンケートの設問案を週明け火曜までに作成・共有。特に**「サービスを使い続ける理由/辞める理由」**にフォーカス。
- [鈴木] 登録後の離脱が多いのは「初期設定の複雑さ」との仮説。オンボーディング動画（30 秒以内）のプロトタイプを年内目処で作成開始。
- [山田・佐藤] 今週中に、営業先からのフィードバックを改めて整理し、**「競合比較表（機能・価格）」**をアップデート。来週の営業会議で共有。

議論のサマリー（走り書き・発言抜粋）

- サービス名『リブ活』、ちょっと地味？ 導入障壁にはなってないけど、SNS での拡散力は弱いかも。キャッチーさが必要。
- 初動実績: 登録数: 目標 120%で順調。ただし、継続率が目標 80%で、特に初月解約が多いのが問題。
 - 山: 法人契約は安定してる。個人ユーザーの離脱が目立つ。
 - 田: 初期設定フローが長く、途中で**「本当にこの機能要るの？」**って感じて辞めてるのでは？
- 競合分析: A 社との価格差は許容範囲。ただ、A 社は**「専門家へのチャット相談」**機能があり、それが強力な差別化になっている。→ウチも検討すべき？
 - 佐: 専門家チャットはコストが高い。まずは FAQ とユーザーコミュニティの拡充で代用できないか？
- 次の施策案:
 1. 初期設定の簡略化と動画導入（最優先）
 2. 解約防止のための**「サンクスページ」**に再オファーを仕込む。
 3. 既存ユーザー限定の新機能ベータテストでロイヤリティ向上を図る。(鈴木、いける?)
 - 鈴: ベータテストは OK。テストする機能の仕様を固めてくれば。

次回アクション

- アンケート結果を受けて、次回の戦略会議の日程を調整。
- 日時：12/10(火) 15:00-16:00 候補