

<p>KP パートナー</p> <p>仲間・取引先・相談相手など</p> <p>・</p>	<p>KA 主な活動</p> <p>収益をあげるため、何をしますか？</p> <p>・</p>	<p>VP 提供できる“価値”</p> <p>何を求めて、お客様はあなたから買ってくれますか？</p> <p>・</p>	<p>CR 顧客との関係</p> <p>お客様とどんな関係を築きたいですか？</p> <p>・</p>	<p>CS 顧客像</p> <p>お客様はどのような相手ですか？ イメージがわくまで具体化しましょう</p> <p>・</p>
	<p>KR リソース</p> <p>収益をあげるために必要なもの</p> <p>・</p>		<p>CH チャンネル</p> <p>お客様にどうやって伝えますか？ 商品・サービスをどのようにお届けしますか？</p> <p>・</p>	
<p>C\$ コスト</p> <p>活動を行うのに、どのような費用がかかりますか？</p> <p>・</p>			<p>R\$ 収益の流れ</p> <p>収益はだれから、いくら、どのように入るようになっていきますか？</p> <p>・</p>	