

### KP ⑧キーパートナー

キーパートナーは誰か？

- ・取引先
- ・小売店
- ・仕入れ先
- ・業務委託先
- ・設備提供者
- ・資源提供者

### KA ⑦主要活動

主要活動は何か？

- ・事業内容

### VP ②価値提案

顧客に何を提供できるか？

- ・顧客に有益な情報
- ・顧客へのサポート

### CR ④顧客との関係性

顧客との関係性は？

- ・継続性
- ・対面、間接

### CS ①顧客セグメント

顧客は誰か？

- ・男性
- ・女性
- ・年代
- ・職業
- ・ニーズ

### KP ⑥キーリソース

主要リソースは何か？

- ・人（従業員）
- ・物（設備）
- ・金（資金）
- ・情報

### CH ③チャネル

価値の提供方法は？

- ・広告
- ・チラシ・新聞
- ・ホームページ
- ・無料セミナー
- ・展示会

### CS ⑨コスト構造

どのようなコストが発生するか？

- ・人件費・広告宣伝費・外注費・設備費用・固定費

### RS ⑤収益の流れ

提供した価値の見返りは何か？ その流れは？

- ・商品、サービスの利用・購入による収益
- ・定期購入・定期購読
- ・ユーザーの獲得