【未来予測】

KP（パートナー）

著名で優れた外部講師の方々

KA（主要活動）

セミナー開催

個別レッスン

VP

重要なトレンド

技術のトレンド
社会経済のトレンド

ビジネスシーンにおいて、新たな感動を生み出す方法

CR（顧客との関係）

HPからの顧客獲得

メール会員限定へのお得な情報による会員維持

セミナー参加した会員からの口コミ

CS（顧客セグメント）

ビジネススキルを向上させたいと思っている社会人や学生

【競争分析】

産業における圧力

競合、
新規参入
代替品

KR（リソース）

経営ノウハウ

運営スタッフ

CH（チャネル）

ホームページ

SNS

メール

セミナー会場

市場における圧力

市場セグメント
スイッチングコスト

【市場分析】

C$（コスト構造）

会場費用

講師費用

R$（収益構造）

セミナー参加費

個別レッスン費用

マクロ経済の圧力

資本市場

【マクロ経済学】