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

KR（リソース）

- 経営ノウハウ
- 運営スタッフ

VP（価値提案）

- 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

CH（チャネル）

- ホームペ
- メール
- ナー会場

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

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