

Customer (顧客・ユーザーはなにを支持しているのか?)

Competitor (競争相手はどんな相手か?)

Company (自社の強みはなにか?)

ターゲット (ターゲットはどんな人か?)

ポジショニング (ターゲットにとっての心理的位置づけ)

Customer Value (顧客に提供する価値)

Customer Cost (顧客が支払うコスト)

Convenience (手に入れやすさ、購入経路)

Communication (顧客との関係づくり)