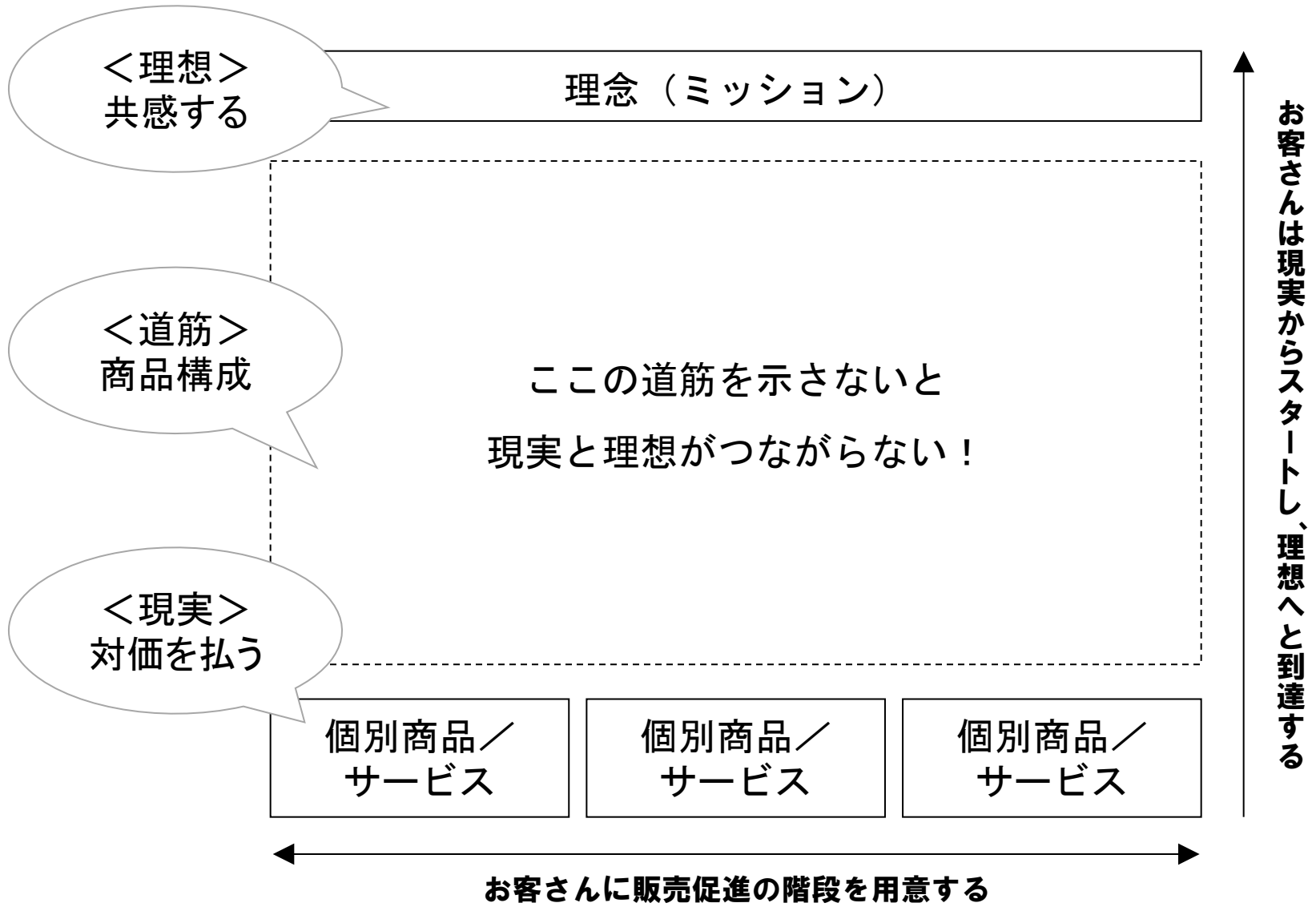


顧客にとって必要な「道筋」と「階段」



＜理想＞
共感する

理念（ミッション）

＜道筋＞
商品構成

この道筋を示さないと
現実と理想が繋がらない！

＜現実＞
対価を払う

個別商品／
サービス

個別商品／
サービス

個別商品／
サービス

お客さんは現実からスタートし、理想へと到達する

お客さんに販売促進の階段を用意する