

顧客6段階

一般営業顧客段階

	L1	L2	L3	L4	L5	Ln
営業段階	告知営業段階	情報提供段階	営業推進段階	購入準備段階	購入段階	継続需要発生段階
アイドマの法則	A	I	D	M	A	
	Attention 認知	Interest 興味	Desire 欲求	Memory 記憶	Action 行動	

啓蒙型営業顧客段階

	レベル L1	L2	L3	L4	L5	Ln
顧客段階	存在認知段階	関心醸成段階	レベル認知段階	導入意欲段階	本格導入段階	持続関係段階
営業段階	告知営業段階	教育営業段階	営業推進段階	コンサルティング段階	契約段階	継続需要発生段階
売上派生		¥		¥	¥	¥

出典：企画塾「営業企画基礎講座」より 禁無断転載 1992 KIKAKU JUKU