

顧客レベルを考える

顧客6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	コンサルビジネス段階	契約段階	継続需要発生段階
売上派生		¥		¥	¥	¥

顧客6段階と営業プロセス

コンサルティングビジネスと顧客の持続的
拡大ビジネスは相互に密接な関連性がある

