

事業 風の詩法律事務所（弁護士）				
顧客の抱える課題  ・身近にいない ・敷居高く感じる ・自身の課題に直結する高度な専門性の不足	ソリューション  ・ 平時から積極関与する顧問契約	価値提案  ・ 準インハウスローヤー ↓ ・ 対象顧客の活動に精通 ・ 問題になる前から関与	既存顧客との関係づくり  ・ 顧客からのみならず、弁護士の方からもアクセスする	顧客ターゲット  ・ 法人 ・ 個人事業主
	主要指標  ・ 相談件数 ・ 相談時間		新規顧客との接点づくり  ・ 口コミ	
コスト構造  ・ 積極関与に要する時間		収益の流れ  （一次的） ・ 継続的な顧問料収入 （二次的） ・ 対象顧客の紛争への関与 ・ 対象顧客の従業員の紛争への関与 ・ 口コミによる新規顧客の獲得		