

カイル・ヘップ(女性)のウェディングカメラマン(チリのサンチャゴ在住)(P51)

キー・パートナー	キー・アクティビティ	与える価値	顧客との関係	顧客
ラボ。		クライアント自身も気づいていない 本当の希望を叶えることで、大きなベネフィットを与えている。 お客様の裏の裏まで見通している。 彼女の写真は斬新で時に奇抜で伝統に全くとらわれていない。	私達は時間をかけて人間関係を築きます。 だから仕事を気に入ってもらえるんです。	クライアントはたいてい若く、ありきたりのものは望んでいない。 新郎新婦の家族には家族なりの希望がある。 古臭いやり方はまっぴら！ 定番の写真は一切とらないで。
	キー・リソース 建築技師の夫とアメリカからチリへ。 AOL契約社員として働きながらスポーツマネジメントの仕事を探す。 夫はクビになった。 自分はジョギング中にトラックに跳ねられ、AOLの仕事を辞める。 夫と一緒にヨーロッパを数週間旅行。 趣味程度で結婚写真を撮っていた。 旅に出る前にウェブサイトを更新、予約を受け付けると告知。申し込み1件あり。		チャネル	戦略1 隠れた本音を掘り起こせ。
コスト アルゼンチン、スペイン、イギリス、アメリカを回って写真を撮っている。 交通費。 カメラと付属機器。 プリント費用。		報酬 2年後2人は9万ドル/年を稼ぐようになった。		