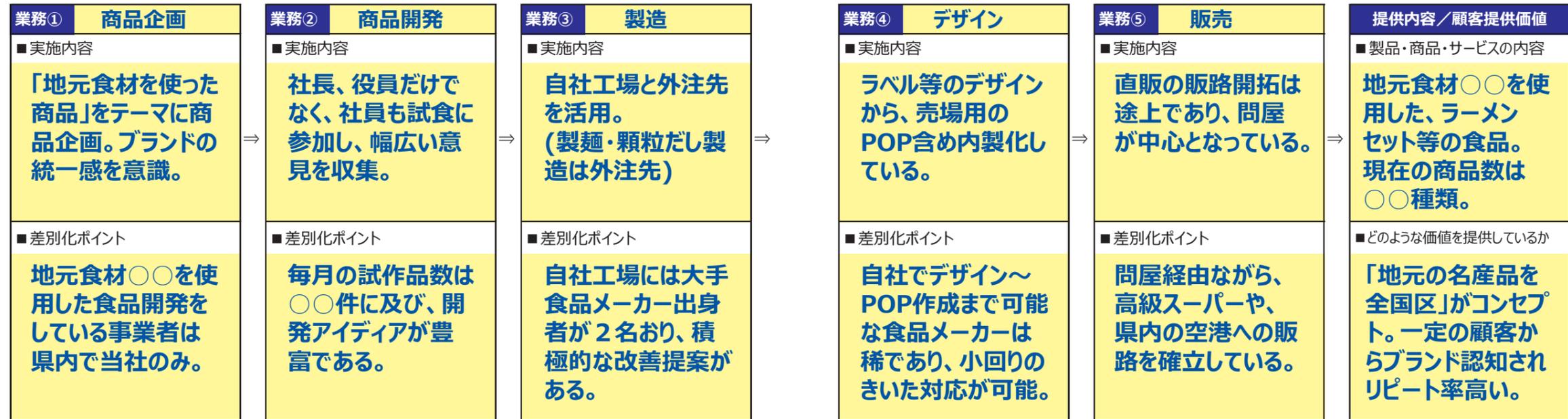


●業務フローについては実施内容と差別化ポイント
どのような流れで顧客提供価値が生まれて

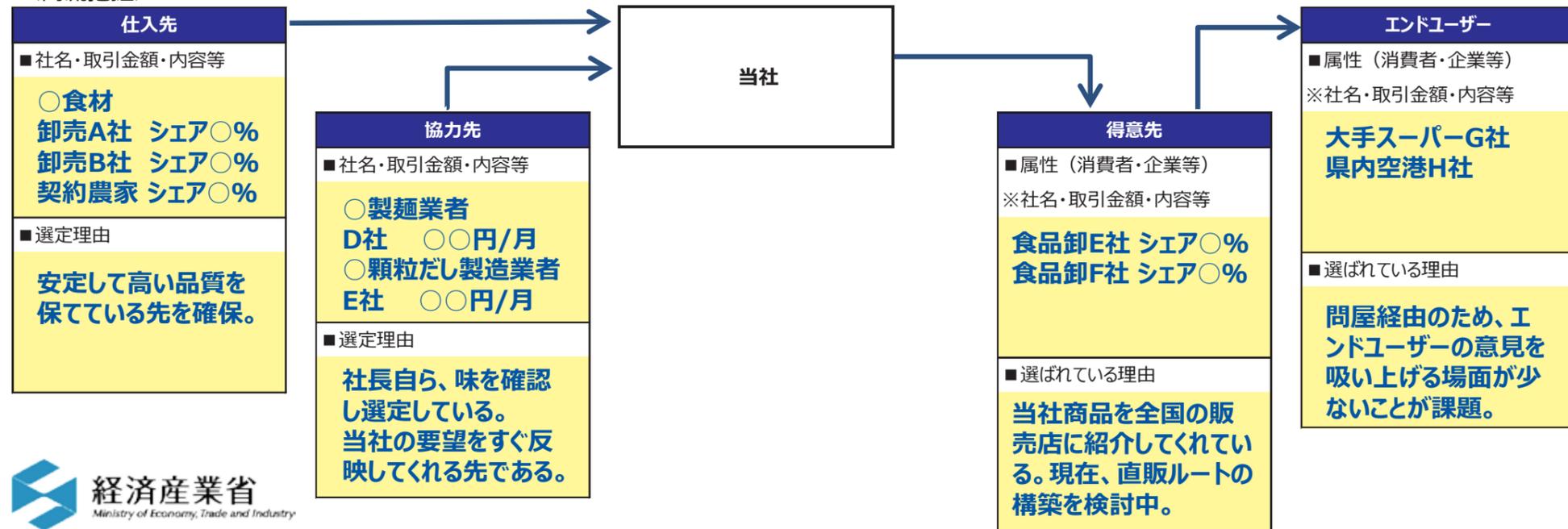
を把握し、商流は取引先と取引理由を整理し、
いるかを把握します



〈製品製造、サービス提供における業務フローと差別化ポイント〉



〈商流把握〉



商号	株式会社〇〇
売上高	5,130,250(千円)
営業利益	15,000(千円)
従業員数	30(人)