마케팅믹스 4C

1. 고객 가치 Custimer Value

단순히 어떤 제품에 대한 것이 아닌 고객의 입장에서 어떤 가치가 있는지 살펴봐야 한다는 개념입니다.

 2. 고객이 쓰는 비용 Customer Cost

제품 가격 책정을 따지기 보다 소비자 입장에서 비용을 얼마나 지불해야 하는지에 대한 것입니다.

 3. 고객 편리성 Convenience

고객이 얼마나 편리하게 접근할 수 있을 것인가, 접근성의 개념입니다.

 4. 고객과 대화 Communication

촉진이 아닌 소통으로 기업의 일방적인 노출 활동, 수동적인 고객이 아닌 쌍방향적 상호 소통을 뜻합니다.