

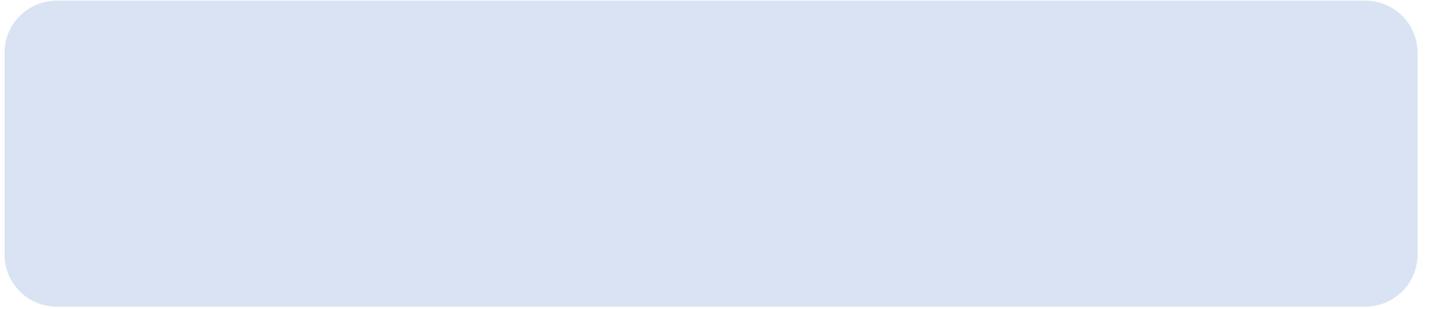


最高のお客様に出会える3ステップワークシート



【Step1】 最高のお客様に出会うための「自分を知る」5つの質問

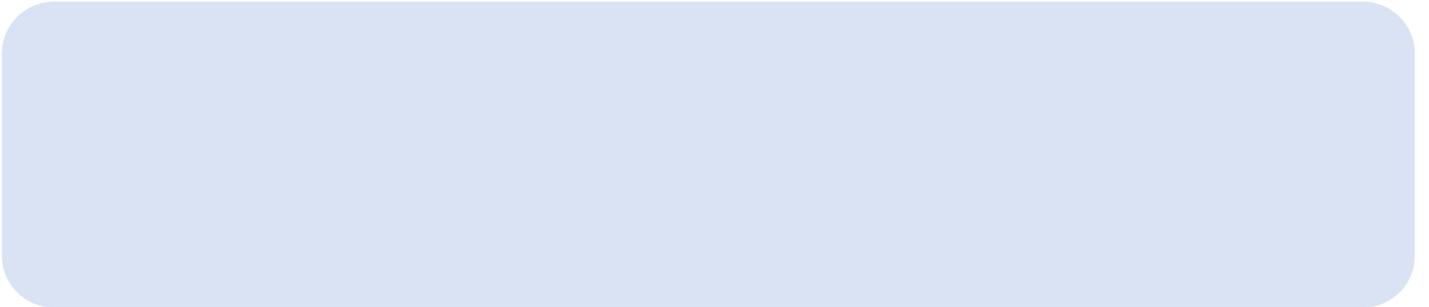
1. あなたが今のビジネスを始めたきっかけは？



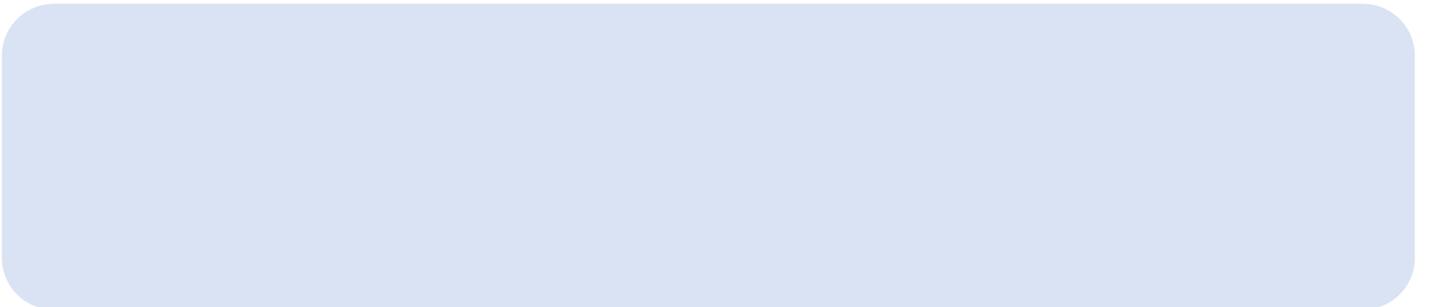
2. あなたの「強み」「特徴」は何ですか？



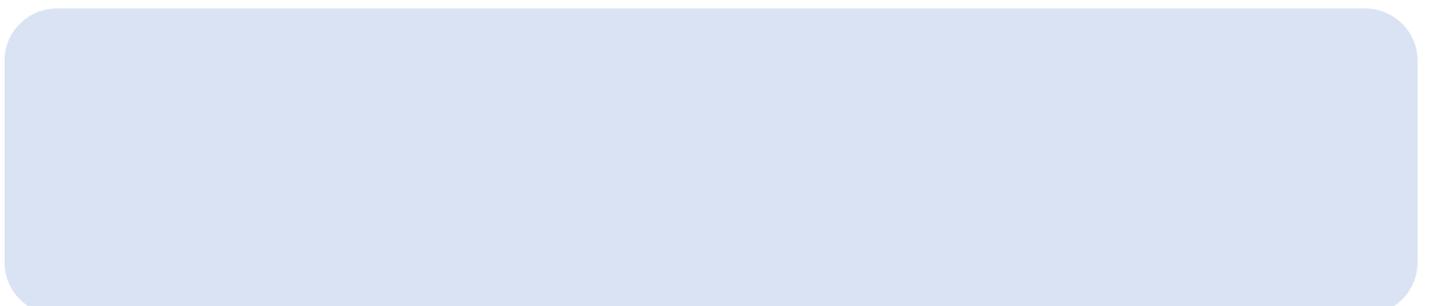
3. お客様の役に立っていると思える時は、どんな時？



4. お客様があなたの商品・サービスを手にすることで、どんな未来が手に入る？



5. あなたが「ビジネスでこれをやらないと死んでも死に切れない！」と思うことは？



【Step2】 最高のお客様になりきって「あなたへの感謝の手紙」を書きましょう

あなたが死んだ後に訪ねてきた人(会いたい人)が言ったこと

(例)〇〇さん(あなた)と出逢ったときには、酷い状態でした(具体的に)。

だから、まさか自分が「こんなこと」や「あんなこと」(具体的に)ができるとは思っていませんでした。

これも全て、〇〇さん(あなた)の「(商品/サービス、具体的な内容)」と出会えたからこそです。

私の人生は、〇〇さん(あなた)との出逢いから始まったのです。ありがとう。

これから、しっかりとご恩返しをさせていただきます。

もちろん、私自身も、〇〇さん(あなた)から学び続けて、もっともっと変化成長していきます！



【Step3】最高のお客様に出会うために「あなたができること」は何ですか？

(例)・自分の思いを SNS で発信してみる

・知り合いに「こんな人いたら紹介して」と頼む

・最高のお客様が行きそうな場所、参加しそうな会に行ってみる 等々

アイデアを書き出してみましよう

発行者情報

2021年11月15日発行

著者：数貫 史子

発行所：〒732-0828 広島県広島市南区 京橋町

このレポートの利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

このレポートに含まれる一切の内容に関する著作権は、レポート作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行った場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず法的責任を負うことがあります。

レポート作成者は、このレポートの内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。また、このレポートに含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を負わないものとします。このレポートの使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。