

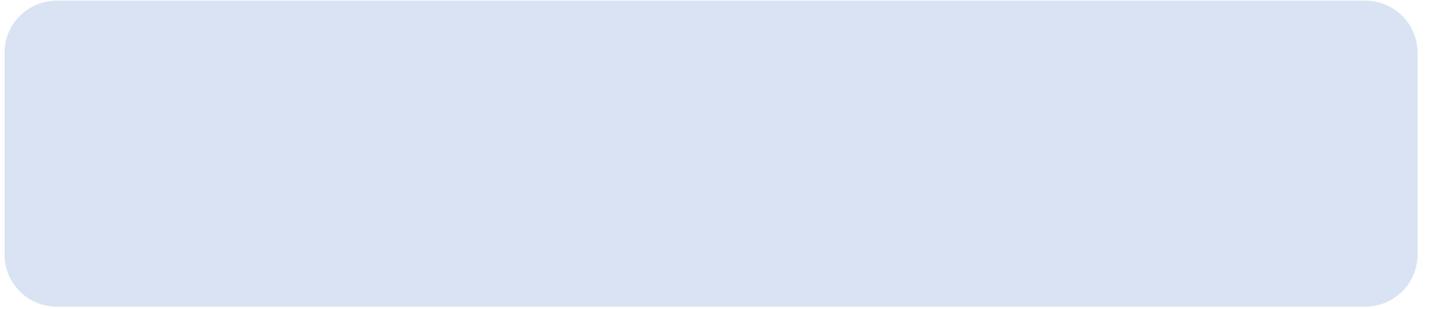


最高のお客様に出会える
3ステップワークシート



【Step1】 最高のお客様に出会うための「自分を知る」5つの質問

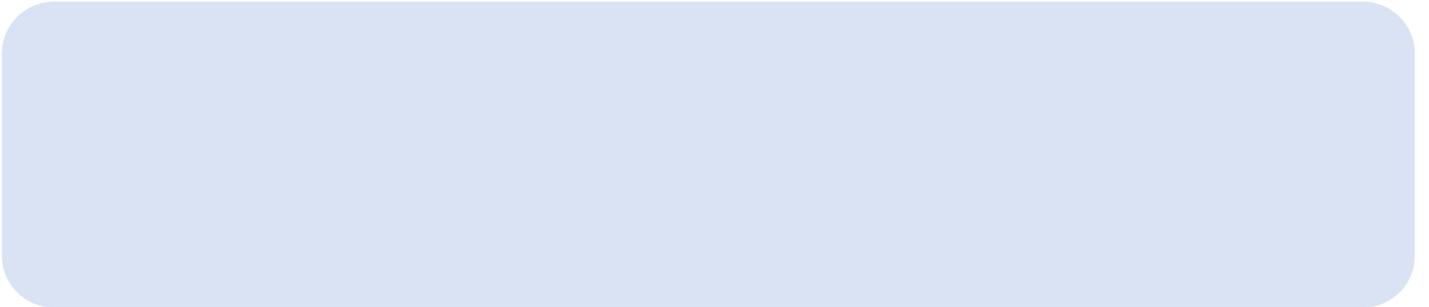
1. あなたが今のビジネスを始めたきっかけは？



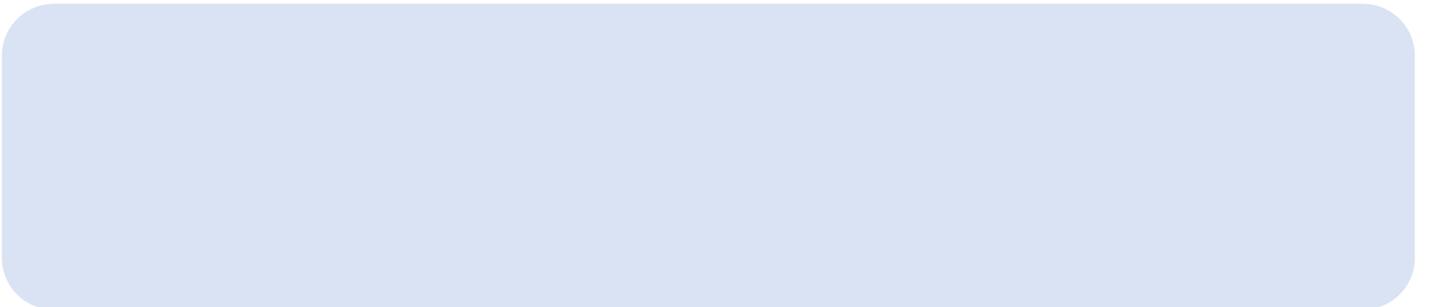
2. あなたの「強み」「特徴」は何ですか？



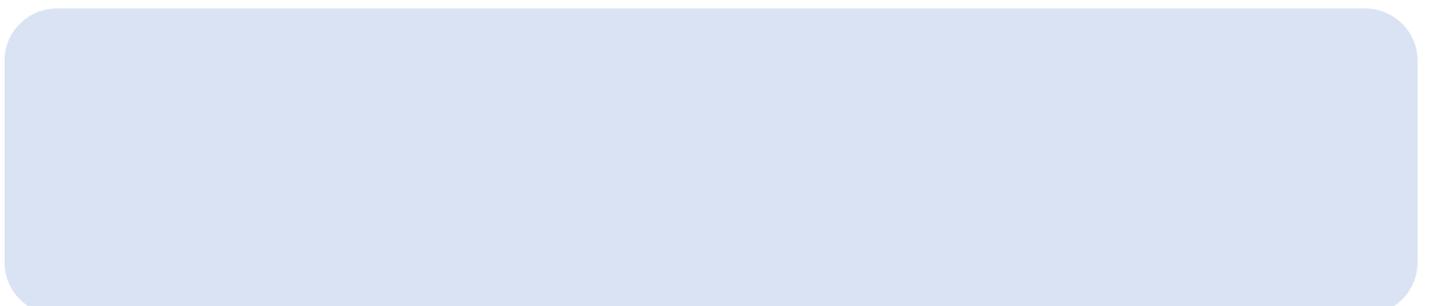
3. お客様の役に立っていると思える時は、どんな時？



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

あなたが「最高のお客様」に出会うために

必ず押さえておきたいポイントを知りたくありませんか？

このワークをしてくださったあなたへ個人相談をプレゼントします！

毎月【5名】限定となります。

お申し込みはこちらから

<https://reserve.peraichi.com/r/767a5c11>

個人相談の流れ

お申し込みの際
ご希望の日時を
選択ください



事前に
ご相談内容の
アンケートに
回答いただきます



アンケートをもとに
お話を伺います。
アドバイスも
させていただきます

