

## 起

こんな悩みお持ちではな

- お客様の悩みや課題
- 現状の問題点の抽出と把握
- その問題を抱えたままでいいのか？

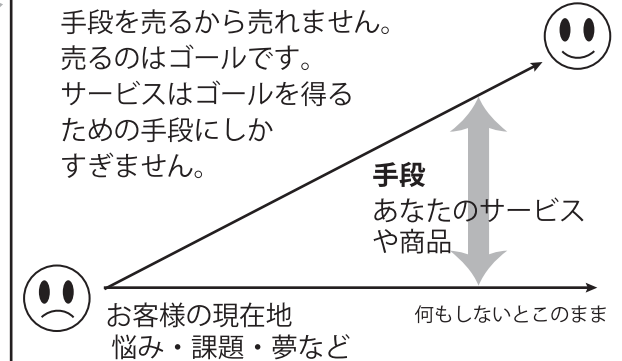
未来を想像させよう！

- お客様の未来を想像してもらう
- もっと高いところを目指せる提案
- お得なオファー

## 決

お客様は

手段を買うが、本当に買うのは手段ではなくゴールです。手段を売るから売れません。売るのはゴールです。サービスはゴールを得るための手段にしかすぎません。



- お客様がゴールを得るのに私のサービスが必要な理由を書きだします。

理由 1

理由 2

理由 3

- 事例や声

- 次の提案・オファー

## 承

問題の原因の背景にはこういうことが

- お客様の悩みや課題
- 現状の問題点の抽出と把握
- その問題を抱えたままでいいのか？

解決方法が3つあります！

- 原因の背景を解決する方法
- 提案者の手段と提案者以外の手段
- お客様が自分でできる提案も忘れずに

## 転