

## ① お客様の真の目的

お客様が得たい本当の目的とは？

## ② お客様の課題・問題

お客様が問題だと思っている現実

## ⑤ ベネフィットと目標設定

サービスを続けることで得られるメリットや状況

## ③ 問題の背景・原因

問題がなぜ起こっているのか。

## ④ 解決策のご提案

問題を解決する方法  
お客様ができること・できないこと

## ⑥ お客様の未来の映像・さらに上の目標

もっと上の世界をイメージしてもらおう。

共感

信頼

納得