

※営業とは？

→「売る」ことではない。お客様の「問題解決」と「願望実現」のお手伝いを、扱っている商材(サービス)を使って行うことである。

## あなたが出来る、お客様の「問題解決」と「願望実現」を書き出してみる

Q1:あなたのサービス(商品)を購入すると、お客様はどんな「悩み」や「問題」を解決できますか？

1	
2	
3	
4	
5	

Q2:あなたのサービス(商品)を購入すると、お客様はどんな「希望」や「理想」を実現できますか？

1	
2	
3	
4	
5	

**大切なこと**

「問題」と「願望」をしっかりヒアリングする！ ※但しタイミングによってズレることがあることを理解する。

◆そうすると「連結法」

作成日: \_\_\_\_\_

→お客様があなたの商材(サービス)を利用しなければいけない理由  
(痛み・快樂)を書き出してみてください。



未来