

➤ **理想の顧客は両輪で広げよう！**

- ①自分の売上を支えているベスト3の顧客・ビジネスパートナーは誰？
- ②年2、3件こんな契約があれば最高！というワクワクする理想の顧客は？

①

②

➤ **あなたらしい「勝ちパターン」を言語化していきましょう！**

1. 今まで一番ワクワクした商談は何ですか？（契約にならなくてもOK！）

→

2. その勝ちパターンを「商標登録®」取るとすればどんな言葉ですか？（キャッチフレーズをイメージ）

→

3. あなたは「誰」の「何」を解決するのですか？（15秒・30秒で伝えることができれば最強の自己紹介に！）

→

➤ **20名に人脈を絞り込んでみましょう！（人として長く付き合いたい方のみでOK♪）**

- ①熱狂顧客候補3～6名
- ②顧客ランク（契約高・紹介人数など定量的な実績）上位5～10%のお客様

NO	お名前	特別感が伝わる具体的な行動を書き出してみよう	行動の結果親密度は？
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

- ⇒ **紹介が止まらない仕組みの一番の肝！あなたらしい「勝ちパターン」を決めましょう！**  
★勝ちパターンをどう喜んでくれたかを「お客様目線の言葉」で考え、鉄板紹介トークを作ってみましょう★

紹介はしてもらうものではなく、お客様があなたを紹介したくなる価値を提供すること

【心構え①】自ら進んで紹介してくれる方の割合はよくても20%！そこからファンツリーを広げていけばOK！

【心構え②】最強の口コミのために「類友（価値観が近い強いつながりの5～15人）」にフォーカスせよ！

## 紹介の種を蒔くための鉄板トークの作り方

【心構え①】鉄板トークに不可欠なのはあなたとお客様のストーリー！

【心構え②】お客様目線であなたに会えて良かったという感動を言語化することが最も大切！

【心構え③】お客様の声にこそ自然な紹介が溢れ出る秘訣が詰まっている！真剣に耳を傾ける習慣を作ろう！

- あなたが“ワクワクする強み”に気付いた時の話（お客様・第三者のフィードバックがないと気付けません！）

- お客様のビフォーアフター話（あなたと会う前と出会った後でお客様のどんな悩みが解決しましたか？）

- 未来のお客様に起こるサクセスストーリー（あなたを紹介することでどんな悩みが解決されてどう喜んでもらえる？）

## 紹介トークの言語化を実践（お客様の喜びの声が自然な紹介への最短ルート）

状況設定：

※あなたのことを「いつ・誰といる時」に思い出して伝えてもらいたいかを明確にする

理想の見込客



見込客(理想の顧客の類友)の悩み事ベスト3

- ①
- ②
- ③



そんな方がいるなら  
私も是非お願いして  
聞いてみたいわ!!

あなたが理想の顧客の悩み事を解決したストーリー（顧客が感動を実感込めて自分の言葉で！）

理想の顧客



2つのチームを同時に構築することで「たらいの法則」は最大に機能する！

- ① 既存重要顧客へのさらなる貢献のために信頼できる異業種人脈の価値を借りる
- ② ワクワク顧客への差別化のために一点突破の強みを掛け算して価値を提供する

## 1. 理想の顧客の問題解決チームを言語化する (①既存重要顧客 ②ワクワク客 どちらか対象を決める！)

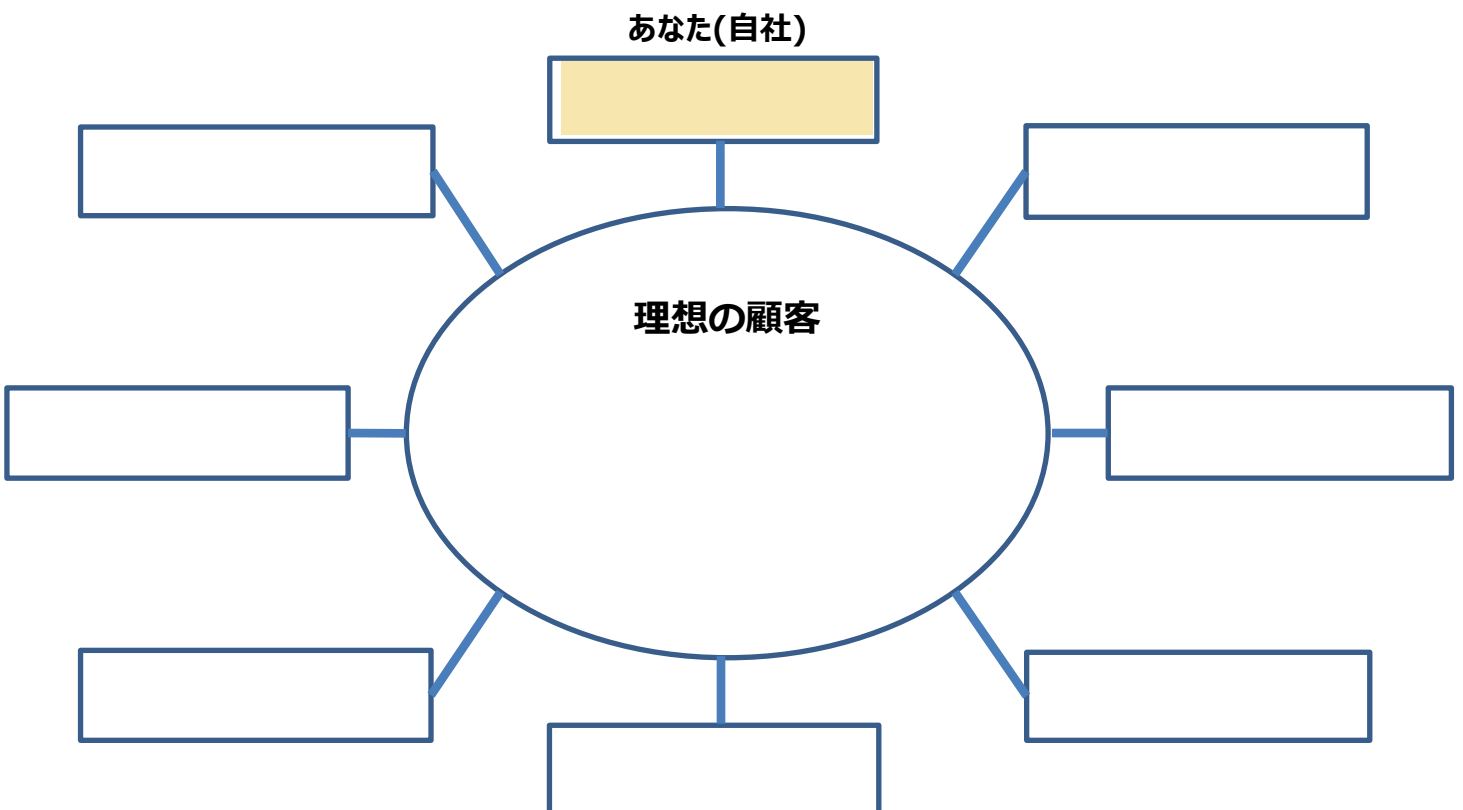
理想の顧客	
事業目的 (チームで提供する価値)	
提供したい価値 (一点突破の強み)	

## 2. 理想の顧客の悩みごとベスト3 (経営資源：ヒト・モノ・カネ・情報) を解決できるパートナーを言語化する

悩みごと①		解決 パートナー	①	③
			②	④
悩みごと②		解決 パートナー	①	③
			②	④
悩みごと③		解決 パートナー	①	③
			②	④

※理想の顧客の「悩みごと」に焦点を合わせないチームは、単なる業者の集まり・同業種の集まりとなり「掛け算」にはなりません！

## 3. 理想の顧客を中心として掛け算になるビジネスチームを見る化する



2つのチームを同時に構築することで「たらいの法則」は最大に機能する！

- ① 既存重要顧客へのさらなる貢献のために信頼できる異業種人脈の価値を借りる
- ② ワクワク顧客への差別化のために一点突破の強みを掛け算して価値を提供する

## 1. 理想の顧客の問題解決チームを言語化する（①既存重要顧客 ②ワクワク客 どちらか対象を決める！）

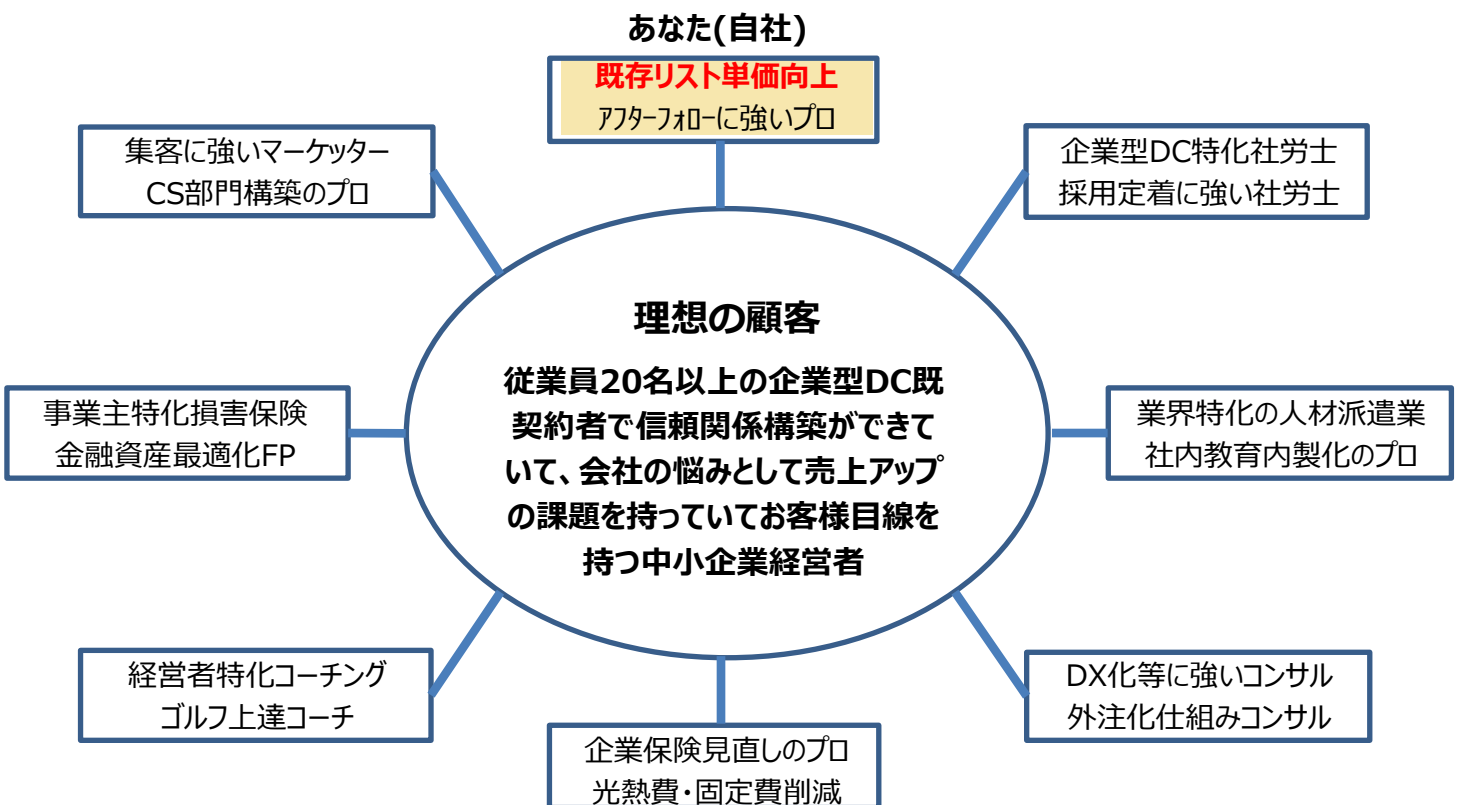
理想の顧客	① 従業員20名以上の企業型DC既契約者で信頼関係構築ができていて、会社の悩みとして売上アップの課題を持っていてお客様目線を持つ中小企業経営者
事業目的 (チームで提供する価値)	既存リストからの単価アップにより新規開拓に投資できる資金を生み出しながら、良い人材の確保と教育体制を構築することで人材の定着化に貢献し、企業の発展をサポートする！
提供したい価値 (一点突破の強み)	既存リスト活用と自然な紹介が生まれる仕組み作りで会社の売上アップに貢献しながら、利益や会社の現預金を活かして経営者の手取りを1億円以上増やすサポートができる！

## 2. 理想の顧客の悩みごとベスト3（経営資源：ヒト・モノ・カネ・情報）を解決できるパートナーを言語化する

悩みごと①	会社の売上を安定させたい！	解決パートナー	① 既存リスト単価向上 ② 集客に強いマーケッター	③ アフターフォローに強いプロ ④ CS部門構築のプロ
悩みごと②	良い人材を雇用&定着させたい！	解決パートナー	① 企業型DC特化社労士 ② 採用定着に強い社労士	③ 業界特化の人材派遣業 ④ 社内教育内製化のプロ
悩みごと③	経費の削減や効率化を図りたい！	解決パートナー	① 企業保険見直しのプロ ② DX化等に強いコンサル	③ 光熱費・固定費削減 ④ 外注化仕組みコンサル

※理想の顧客の「悩みごと」に焦点を合わせないチームは、単なる業者の集まり・同業種の集まりとなり「掛け算」にはなりません！

## 3. 理想の顧客を中心として掛け算になるビジネスチームを見る化する







『脱属人化！エースに頼らず紹介が増える組織の作り方』実践シート④

【20名人脈からのファンツリーを作ろう！】

