

## 後出し提案書 ヒアリング項目

- 0.なぜこのタイミングだと思ったのか？だったのか？
- 1.現状について（状況・悩み・不安をできる限り「具体的に」「詳しく」）
- 2.それに対しての最大の課題（だと思っていること）は？
- 3.それが重要だと思っている理由は？
- 4.課題解決のためにこれまで購入してきた商品（かけてきた時間とお金）
- 5.課題解決でこれまで失敗してきたこと（最近 or これまでで一番不満なこと）
- 6.課題解決のために現在取り組んでいること（今まさに格闘していること）
- 7.理想の状態は？（できる限り具体的に）
- 8.それが手に入ることで、どんな良いことが起こる？（起こる想像ができる？）
- 9.「何」が手に入ったら嬉しい？（お金を払っても欲しい結果は？）

※最大のポイントは、

「もし、〇〇（お金を払っても欲しい結果）が、実現する方法（商品）があるとしたら、興味はありますか？」

ここで必ず「イエス」をもらっておく。

↓

あなた：「私は、ぜひあなたを応援したいと思っています！」

A プラン

あなた：「なので、もし良かったら、ちょうど〇〇にぴったりなプランがあるのですが、お話を聞きますか？（聞いてみます?）」

→（いらなかったら率直に断って頂いて良いので…（不安な人は前置く））

B プラン

あなた：「では、それを実現するプランを作ってきますので、改めてお時間頂いても良いですか？」

→後出し提案書を出す日程のアポイントを切る

C プラン

あなた：「ご協力ありがとうございました！今回ヒアリングさせて頂いたことを解決する勉強会や商品ができれば優先的に、ご招待・お声掛けさせて頂いても良いですか？」

→勉強会（セミナー）や新商品ができた際に優先的に招待する