

# 顧客獲得型セミナーチェックシート

1、 セミナーを構築する際に、自分の中でセミナー設計・セミナーフレームのイメージ・ルール・パターンがある

Yes No

Yesの方は、どんなイメージ・ルール・パターンかお書きください

---

2、 初対面の参加者がセミナールームに入ってきた時に、  
やるべきこと・やってはいけないことのイメージ・ルールがある

Yes No

Yesの方は、どんなイメージ・ルールかお書きください

---

3、 オープニングで、話すべきこと・話してはいけないことのイメージ・ルールがある  
(当日セールスありの場合・なしの場合)

Yes No

Yesの方は、どんなイメージ・ルールかお書きください

---

4、 初対面の参加者から短時間で信頼をされるために、自分のプロフィールの紹介で何を話すか、イメージがある  
(実績がある場合、ない場合)

Yes No

Yesの方は、どんなイメージかお書きください

---

5、 セミナーの全体の時間が、なぜ2時間か、3時間かなど、理由が語れる

Yes No

Yesの方は、理由をお書きください

---

6、 依存度が低く、きちんとお金を払ってくれる方だけが顧客になってくれるように、セミナー中に紹介して良い事例・してはいけない事例のイメージ・ルールがある

Yes No

Yesの方は、どんなイメージ・ルールかお書きください

---

7、 セミナー中に、ノウハウをどこまで話していいのか、自分の中でイメージ・ルールがある

Yes No

Yesの方は、どんなイメージかお書きください

---

8、 セミナーで個別面談を紹介する時に伝えること・伝えてはいけないことのイメージ・ルールがある

Yes No

Yesの方は、どんなイメージ・ルールかお書きください

---

9、 個別面談の流れのイメージがある

Yes No

Yesの方は、どんなイメージかお書きください

---

10、 セミナー直後に、その場でバックエンドの紹介をする場合のイメージ・ルールがある

Yes No

Yesの方は、どんなイメージかお書きください

---

12、 アンケート用紙の作り方のイメージ・ルールがある

Yes No

Yesの方は、どんなイメージ・ルールかお書きください

---

13、 申込用紙の作り方のイメージ・ルールがある

Yes No

Yesの方は、どんなイメージ・ルールかお書きください

---

14、 お客さんが欲しくなるサービスメニューの作り方のイメージ・ルールがある

Yes No

Yesの方は、どんなイメージ・ルールかお書きください

---

15、 セミナー後に、懇親会が必要な場合と、不要な場合の違いは何か、イメージ・ルールがある

Yes No

Yesの方は、どんなイメージ・ルールかお書きください

---