

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・ルールをお書きください

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、どんなイメージをお書きください

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・ルールをお書きください

9、 個別面談の流れのイメージがある

Yes No

Yesの方は、どんなイメージをお書きください

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
