

セミナービジネス構築チェックシート

～セミナーで契約を獲得する為の21の質問～

1. 現在どのように顧客を獲得していますか？

- 分からない
 - 獲得方法を具体的に
-

2. あなたの見込み客が現在抱えている最大の不満や不安、または問題や課題は何ですか？

- 分からない
 - 見込み客の不満や不安、問題や課題を具体的に
-

3. あなたが今までに試した集客方法を全て書いてください。

- 分からない
 - 集客方法を具体的に
-

4. 集客からその後の顧客化に導くための系統だった仕組みがセミナーにあるか？

- 分からない
 - 集客から顧客までの流れを具体的に
-

5. セミナー参加者や既存顧客の「声」はあるか？感想を集めるための仕組みがあるか？

- 分からない
 - 「声」を集めるための仕組みを具体的に
-

6. セミナーのレジュメを作る前に、台本を作っているか？

- 分からない
 - どのような台本か具体的に
-

7. 台本の構成を理解しているか？

- 分からない
 - 構成を具体的に
-

8. 顧客、および見込み客の情報を何項目入手し管理できているか？

- 分からない
 - 入手項目を具体的に
-

9. セミナー集客の効果を高める魅力的なオファー（保証・特典・提案など）を提供できているか？

- 分からない
 - 魅力的なオファーを具体的に
-

10. セミナー申込者の当日の出席率を高める工夫をしているか？

- 分からない
 - その工夫を具体的に
-

11. 研修と契約を獲得するセミナーの違いを理解しているか？

- 分からない
 - 違いを具体的に
-

12. 今すぐ客とそのうち客の特性を理解しているか？

- 分からない
 - 特性を具体的に
-

13. 魅力的なレジユメの作り方の基本を押さえているか？

- 分からない
 - 作り方を具体的に
-

14. 申し込みからセミナー当日まで、何度参加者接点を設けたか？

- 分からない
 - 参加者接点（メール・FAX・電話・はがき）の内容と回数を具体的に
-

15. アンケートを顧客ニーズを浮き彫りにさせるように戦略的に活用しているか？

- 分からない
 - 戦略的活用法を具体的に
-

16. セミナー後の希望者へのアポイントの取り方が仕組みとして決まっているか？

- 分からない
 - アポイントの取り方を具体的に
-

17. 参加者を個別面談へ導入するための、フックを用意しているか？

- 分からない
 - フックを具体的に
-

18. 参加者の問題意識を刺激して、個別面談を希望させるような動機付けさせる例話があるか？

- 分からない
 - 例話のテーマを具体的に
-

19. オンラインとリアルの違いを理解しているか？

- 分からない
 - 違いを具体的に
-

20. あなたが選ばれるために、価格以外の判断基準をお客さんに伝えているか？

- 分からない
 - その判断基準を具体的に
-

21. お客さんに「お願いします」と言われてから仕事を請負う方法を知っているか？

- 分からない
 - その方法を具体的に
-