



## 売上倍増達成から逆算する計算式

望む数字の達成に必要な計算式はたった一つ

**客数 × 客単価 × リピート率**

大切なのは数字を常に明確にし、意識すること！

**BNIを使い倒せば全て可能になります！**

**客数 × 客単価 × リピート率**

### ①客数アップ

→リファーマルハブを発掘し、リファーマル数を増やす

→新たなマーケットをパワーチームを立ち上げて育てる

### ②客単価アップ

→理想のマーケットに繋がるリファーマルハブを発掘し

信頼関係を育む(狭く深い1to1)

→理想の客単価に見合った付加価値を提供するため

メンバーとコラボする(他力思考)

### ③リピート率アップ

→既存顧客(内部・外部リファーマル)のアフターフォロー

により追加契約・紹介をお預かりする

**どの方法でどれ位売上UPを目指しますか？**

①現在の売上

\_\_\_\_\_万円

②目標の売上

\_\_\_\_\_万円

③達成に必要な数字

② ÷ ① = \_\_\_\_\_倍

**客数( ) × 客単価( ) × リピート率( ) = ( )倍**



## 顧客選定が全て！ (ワクワクする顧客の3本柱を言語化する)

- ◆ワクワクする理想の顧客を決める
- ◆貢献できるあなたの強みを掛け算で設定
- ◆強みは今はまだなくてもこれから作ればOK



- ① 既存顧客で理想的なお客様
- ② 今まで考えたこともないワクワクするお客様
- ③ 他力思考で付加価値を高めて辿り着けるお客様

### <マーケットの三本柱>

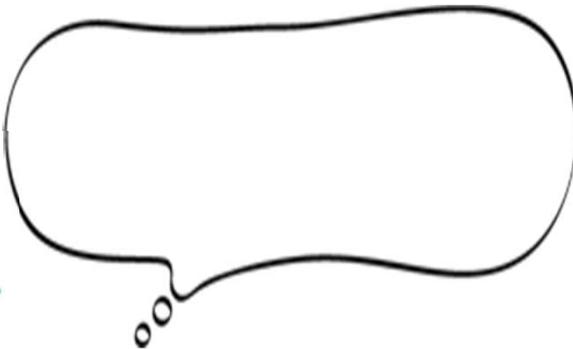
	マーケット	ファン候補
1		
2		
3		

## 紹介のトークスクリプトを明確にする

お客様役(Aさん)の1分後のゴールは、見込客役(Bさん)に「ぜひその方(あなた)に会わせてくれ!」と言わせることです!

状況設定:

見込客役  
(Bさん)



そんな方がいるなら  
是非お願いして  
聞いてみたい!!

お客様役  
(Aさん)



【STEP①】 お客様役(Aさん)がワークで書いた「ワクワクする理想の顧客」を見込客役(Bさん)に伝える

【STEP②】 お客様役(Aさん)がどんな状況で見込客役(Bさん)にあなたを紹介しようとしているかを伝える

【Let's ロープレ!】 お客様役(Aさん)は1分後に見込客役(Bさん)に「ぜひその方(あなた)に会わせてくれ!」と言わせましょう!