



# 顧客カリキュラム



これからあなたがコンサルタントやコーチとして個人起業していくにあたって、その核になるものが、**商品**、**サービス**です。

コンサルタント業やコーチ業をされている方の中には、「1時間〇万円」「1ヶ月の顧問契約料〇万円」といった価格設定をしている方が多いです。

しかし、これだけでは商品とは言えません。

**結果として何が得られるのか？**

がクライアントにはよく分からないので、  
そのような曖昧な商品では、契約を取ることが難しいのです。

クライアントはあなたのサービスを受けることで

- ◆ **どんな結果が得られるのか**
- ◆ **どんな課題を解決できるのか**
- ◆ **どんなメリットがあるのか**

にしか興味はありません。

言いかえると、

**どんなより良い未来に導いてくれるのか**

にしか興味はないのです。

例えば、

3か月後から毎月の売上が50万円以上増える

というコンサルティングであれば、クライアントはどんな結果を得られるかがはっきりとわかります。

毎月の売上が50万増える

そんな未来に導いてくれるのであれば、コンサルティング費用が100万円でも高いものではないわけです。

ただし、あなたがクライアントに対して

あなたはこうなれますよ

と言ったとしてもクライアントは

本当に自分でもそうになれるの？

と疑うかもしれません。





つまり、「なぜ、あなたはこうなれるのか」という理由を述べて、こちらの提案に納得してもらう必要があります。

それらを念頭に置き、前回作成したマンダラートを元に、商品、サービス、カリキュラムを作っていきます。