

## 【ちっちゃいパンフ】

会社名（担当者氏名）

（株）画屋 担当：山本歩実

誰に紹介しますか？

BMS、交流会に参加して、紹介がほしい人

### 【表面】商品（サービスの）一言紹介文

①お客様の悩み・課題・欲求はなんですか？（一言で）

交流会に参加してもビジネスに繋がらない

お客様の紹介がほしいけど、そもそも覚えてもらえていない

②課題の解決方法・欲求を満たすモノはなんですか？（一言で）

名刺交換の時に、名刺と一緒に渡すカード「ちっちゃいパンフ」

③解決した結果、お客様の未来はどうなりますか？（一言で）

何者かが一目でわかるから、紹介しやすくなる

交流会で何者かを伝えて紹介されやすくなる

①～③の要素を取り入れた一言紹介文を作りましょう。

あなたを紹介しやすくなる 名刺と一緒に渡すちっちゃいパンフ

【中面】お客様との約束を物語（4コマまんが）で伝える  
うまくいったお客様の事例があれば、具体的に教えてください。

天満BMSのカードとリンク。おしぼり屋と不動産屋がマッチングした事例。

もしおしぼり屋がちっちゃいパンフを使ったら…

（4コマ内容）

1コマ目：舞台・登場人物（お客様はどんな人で、どんな状況なのか）

交流会後。名刺をたくさんもらったけど…

2コマ目：課題・欲求（何に困っているのか・どうなりたいと思っているのか）

整理されていない名刺の山。連絡が来ることがない。

自分も覚えていないし、向こう（相手）も覚えていないんだろうな…

3コマ目：ビッグアイデア・提案（お客様の課題、欲求をどう解決するか）

ちっちゃいパンフで、何者かが一目でわかるようになります

（おしぼり屋さんの例）

お客様：不動産屋

一言紹介文：不動産屋さんに閉店情報をいち早く伝えるおしぼり屋です

4コマ目：約束（あなたがお客様に必ず約束すること）

（未来）交流会で「閉店情報を知っているおしぼり屋」と覚えてもらう。

ピッタリなお客様を紹介してもらえた！

【裏面】お客様にして欲しい行動を示し、導く

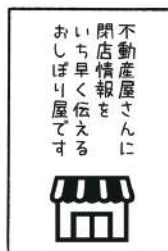
・お客様にして欲しい行動は何ですか？

LPから申し込んで自分のカードを作ってほしい [https://kakuya.com/lp/clp/mame\\_card/](https://kakuya.com/lp/clp/mame_card/)

紹介に繋がる名刺交換



名刺と一緒に渡す  
ちっちゃいパンフ



あなたを紹介しやすくなる

今すぐLPから  
自分のカードを作ってください

