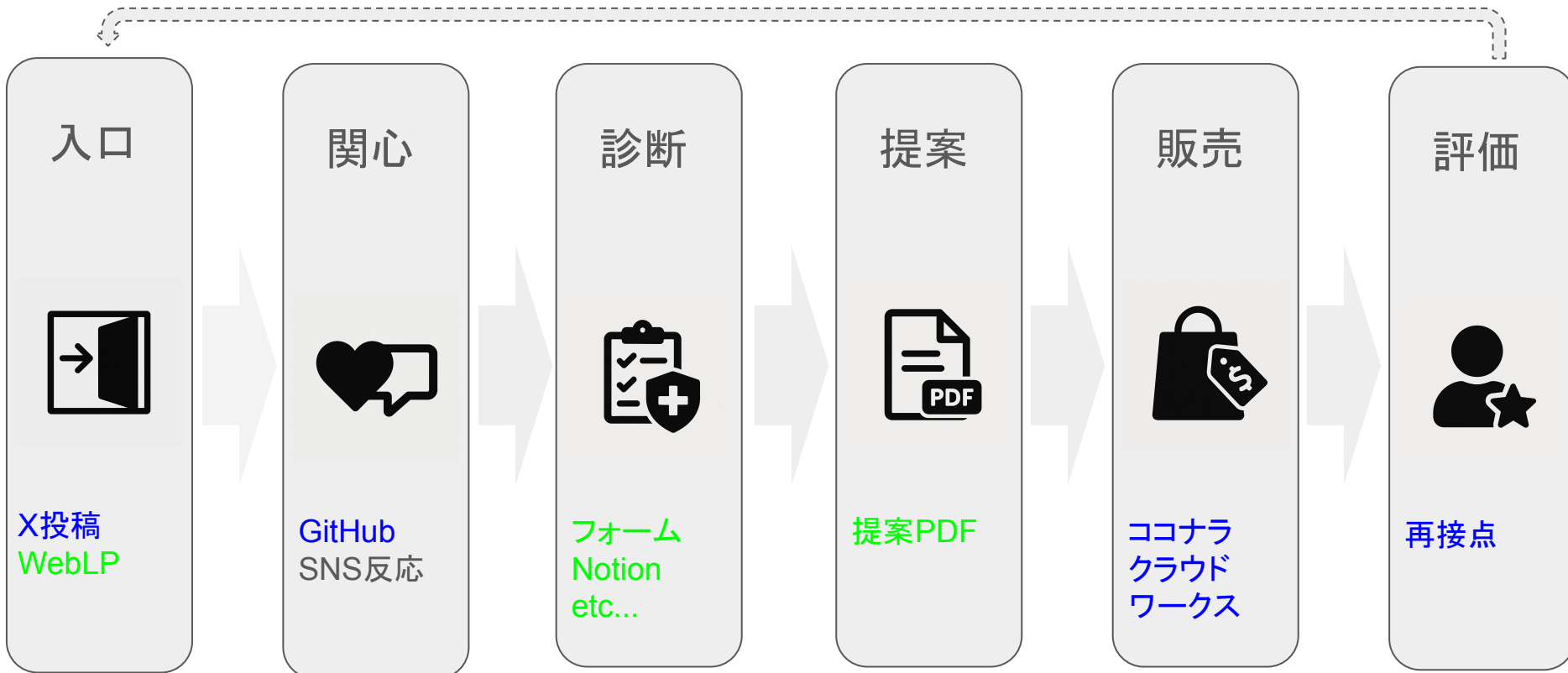


仕組みで売る: 診断→提案→販売の流れ

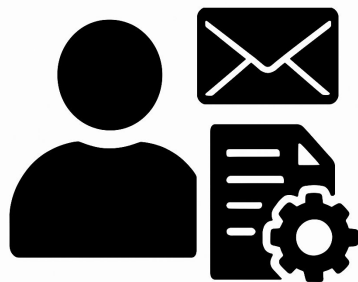


※凡例: ● 自動 ● 半自動 ● 手動

時間と労力を奪う、属人的な運用からの脱却

従来の課題

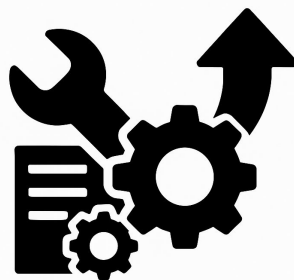
SNSの発信や営業が毎回手動
顧客対応が属人化、再現性がない
何が成果に直結しているか分からない



属人的運用

この構造で得られる効果

自動化により仕組みで集客
診断→提案→販売を一貫化
フロー全体を可視化 →改善が可能に



仕組み化

この構造図は、単なる図ではない。

└ あなたの戦略を「共有資産」に変える道具だ。

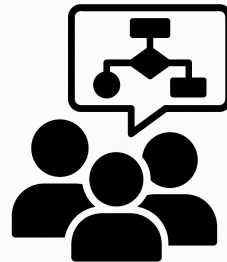
戦略の内省

構造を整理し、改善点を見出すために



クライアント・チーム共有

図解で共通認識を作る・説明負荷を下げる



営業・提案時の資料

仕組みで価値を伝える“武器”になる



Canva / LPへの埋め込み

信頼感ある図解コンテンツとして活用可能

