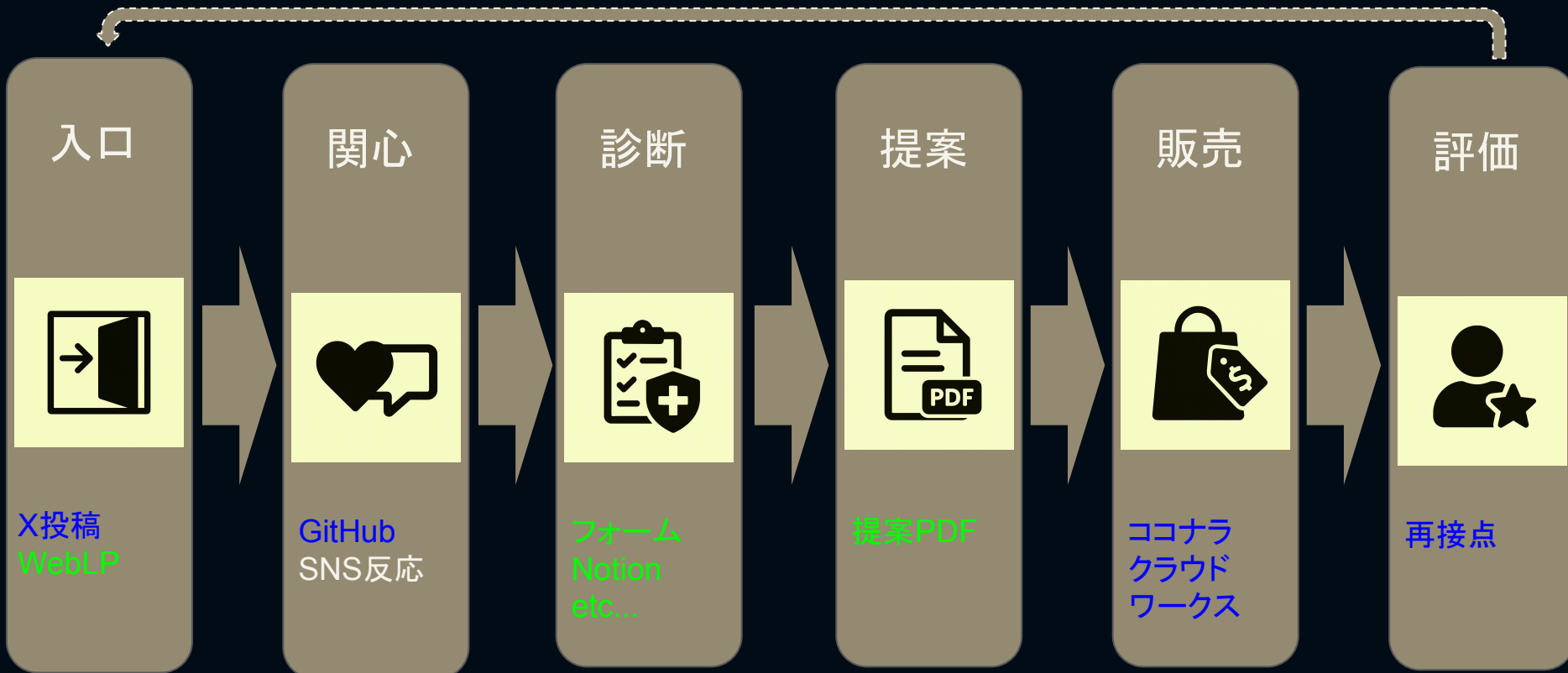


# 仕組みで売る: 診断→提案→販売の流れ

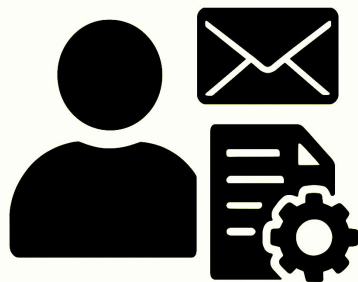


※凡例: ● 自動 ● 半自動 ● 手動

# 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



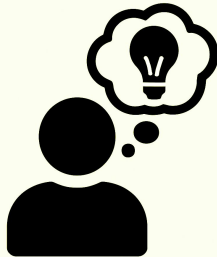
仕組み化

# 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。

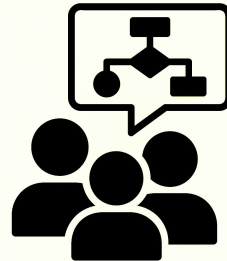
### 戦略の内省

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

