**例）**個人事業主、ひとり社長向け経営コンサルタントの高橋です。

＞会社名も良いですが、何をしている人なのかで表現できるとベストです。

経営のセオリーって聞いたことありますか？

経営のセオリー習ったことありますか？

セオリーを使うと客数1.5倍、客単価15倍も夢ではありません。

＞問題提起や提案

客単価3千円の状態から10万円のメニューを作った。

実績ゼロの状態から25万円の講座が売れた。

コロナにも関わらず、2年連続、売り上げ最高記録を更新。

経営のセオリーを使って、こんな実績を作ってきました。

＞実績や特徴、得意なこと、得意とする客層

私の仕事は個人事業主、ひとり社長の、

売り上げ、利益、集客の悩みを減らすことです。

＞お客様に提供する価値、お客様のメリット

個人事業主、小さな会社の社長をご紹介ください。

1時間5万5千円のコンサルティングを、初回は無料で提供いたします。

＞自社の課題の発表

まずはFacebookのメッセンジャーで、ご連絡ください。

＞行動要請（プレゼンを聞いて具体的に何をすれば良いのか）

310文字