

G.A.I.N.S.ワークシート

相手の名前：	河原 秀成
ミーティング日	
開始時間：	終了時間：
ミーティング場所	
Goals(目標)：	<p>【美を通じて人生を楽しく謳歌することをサポート】する最高のチームを作りたい！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2023年 DIMOCUBE導入先を全国に30店にする。 ・2024年 毛穴・肌質改善専門の直営サロンを出店する。 ・2025年 美に関するサービスを提供する事業者向けに各種サービスを提供する組織を立ち上げる。
Accomplishments:(実績)：	<p>【わがままで自分勝手に独りよがりだった一人の為に生きることの方が楽しい・満足感がある】自分のゴールを相手のゴールと一緒にして伴走(アフターフォロー)を最重視！</p> <p>①信販会社勤務のサラリーマン(勤務経験15年)【自分のスキルを鼻にかけた嫌な奴時代】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加盟店開拓業務経験後、本部スタッフとして広告業務を担当(イメージキャラクター藤原紀香) ・その後広報業務を兼務。ディスクロージャー基準に基づき、決算や株主総会担当。 <p>②美容代理店会社を設立(勤務経験15年)【Givers Gainという考え方との出会い時代】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・①の仲間と美容商材販売会社を設立。 ・自己中心的な発想で営業を行ったことが取引先の反感を買い、営業暗黒期に突入。 ・同僚から【Givers Gain】に繋がる言葉をアドバイスされる。 ⇒相手の立場にたち、まず相手の悩みを聞き・解決のお手伝いをしなさい。 ・自分自身の言動を変化させたことで人生が180度変わる！ <p>③独立開業(2021年9月～現在)【BNIとの運命的の出会い】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Givers Gainの考えに特化したアフターサービスを提供したいと考え独立。 <p>(例)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・脱毛機導入後のサロン様から、お客様から様々な質問にスピーディに回答。 【今花粉症の薬を飲んでいるが脱毛できますか？】 【顔の皮膚に黒っぽいぼができていますので施術出来ますか？】 【体全体はほぼ脱毛出たが、産毛が抜けずらいがどうしたら良いか？】 【ひげ脱毛でなかなか結果が出ない方がいるがどうすればよいか？】 【施術してたら次の日毛穴が膨らんだとお客様から連絡がきた。どう対応すればよいですか？】 <p>などなど、脱毛機は機械を購入された後の方が山ほど質問がでる。 ⇒私はこれらの質問にほぼリアルタイムに即答した結果、多くのお取引先からご信頼をいただき、紹介もいただけるようになる。</p>
Interests(興味)：	<ul style="list-style-type: none"> ・SNSを活用しまくりたいので使い方を覚えたい！ ・人間の行動心理分析 ・【本質】の追究 ・類似する価値観を持つ人脈の拡大
Networks(人脈)：	<ul style="list-style-type: none"> ・エステサロンオーナー ・クレジットカード決済会社 ・美容機器メーカー ・化粧品メーカー ・サプリメントメーカー ・DNA／腸内フローラ検査メーカー ・中国の美容機器メーカー ・美容機器修理会社 ・通販用美容機器メーカー ・補正下着メーカー
Skills(スキル)：	<ul style="list-style-type: none"> ・お菓子作りの腕前 ・相手の立場にたった課題解決型営業スタイル
あなたのポイント：	
相手のポイント：	

メモ：

--