

まずは成約率を上げましょう

現状の商品の成約率は何%ですか？

(例：体験セッション10人→継続セッション5人なら成約率50%)
書き出してみましょう

これからは商品の成約率を何%に上げたいですか？

成約率を上げるために個別相談で、見込み客に何を聞きますか？どんなことを伝えますか？(例：申し込むのに不安なことを聞く、サポートが手厚いから大丈夫ですよと伝える)