

パーソナルコーディネート診断のポイントは
型にハマらず自由におしゃれを楽しんでいただくことです。
必ず「バックエンドサービスを売るためのフロントサービスの位置づけ」とお伝えしてください。
診断サービスだけで終わってはもったいないです。

P4

2、コンセプトワーク

ここがビジネスの軸となります。ターゲティングがズレないように
しっかりアドバイスをしてください。

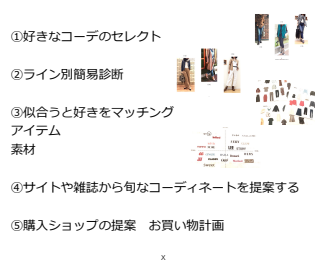
- 1、どのような方に診断を受けてほしいですか？理想のお客様を A さんとします。
- 2、A さんはファッションに関してどんな問題・欲望・課題を持っていますか？
- 3、A さんがパーソナルコーディネート診断を受けるとどんな状態になりますか？

発表&フィードバック

P5

3、パーソナルコーディネート診断の流れ

概要



①好きでなりたいイメージのコーデのセレクト

お客様にお似合いになりそうなファッション雑誌&ウェブマガジンを準備して好きなコーデを
いくつか選んで頂く。

・準備：雑誌・D マガジン・楽天ブック