

|  |
| --- |
| **购买前后工作簿** |

**工作簿简介**

人们购买任何产品的原因之一是为了使自己的感觉更好。为了拥有或感受他们之前所没有的物品的一种体验。人们并不是为了购买产品或服务本身……而是购买一种转变。

该工作簿的目的是帮助您明确您的潜在客户购买的前后状态。

………………………………………………………………………………………………………

**说明**

客户找到教练是为了寻找解决问题的方法。就像人们购买健身房会员一样是用于强健身体

、购买船只和汽车来改变或提升他们的社会地位一样，他们购买教练服务的目的是为了改变他们目前的状况、事业或生活等。

目前，您的客户正处于 “ 之前 ” 的状态。他们可能正处于痛苦、无助、失败、惊恐或低落的时刻，这其中的原因有很多。一旦您明确了他们的问题或挑战是什么，那么您的个人主题工作坊就可以解决他们的问题，使客户摆脱痛苦，得到快乐、成功、勇气和幸福。

开始考虑建立一个个人主题工作坊的最佳方法是思考客户在购买之前和之后的状态。



点击 文件 并 另存为 一份空白工作簿

您的客户在之前的结论是怎样的？

|  |
| --- |
|  |

您的客户在之后的结论又是怎样的？

|  |
| --- |
|  |

您的客户在之前的感受是怎样的？What does your client FEEL in the BEFORE state?

|  |
| --- |
|  |

您的客户在之后的感受是怎样的？What does your client FEEL in the AFTER state?

|  |
| --- |
|  |

您的客户在之前的每一天大致是怎样的？

|  |
| --- |
|  |

您的客户在之后的每一天大致是怎样的？

|  |
| --- |
|  |

您的客户在之前的状态是怎样的？

|  |
| --- |
|  |

您的客户在之后的状态是怎样的？

|  |
| --- |
|  |