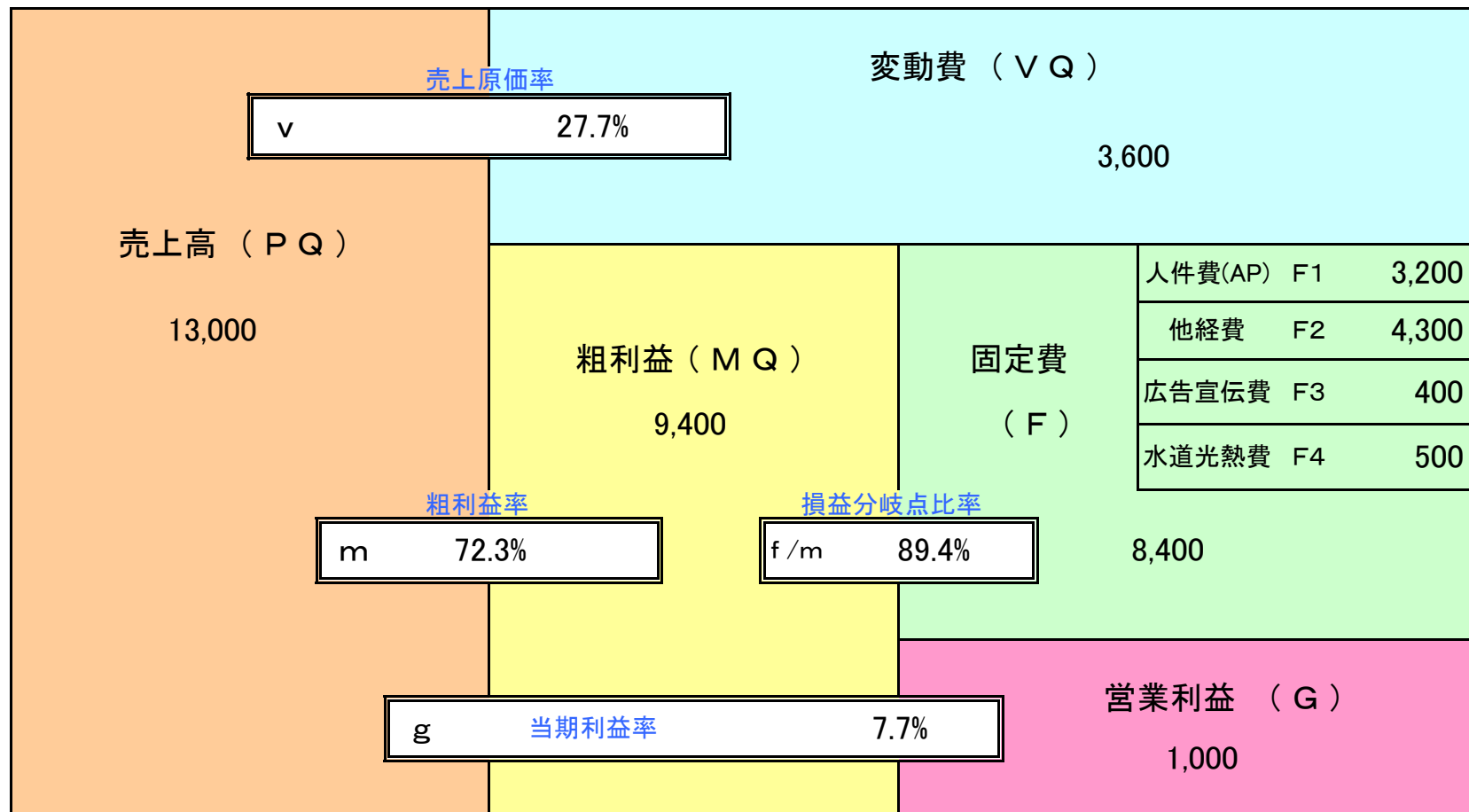


【 未来会計図 H●. 9月~H●. 8月 】

有限会社 ●●フードサービス

実績 (10月)

単位: 千円



【 売れるしくみ ~ 4つのステップ ~ 】

会社の生命線

- ① 集客 = 見込客を見つける、多く集める
- ② 見込客のフォロー = 依頼したいお客様に育てる
- ③ 販売 = 実際の業務
- ④ 顧客化 = 依頼してもらったお客様をフォローして、再販・紹介につなげる

会社の利益を最大化