



販促シート 使い方BOOK

お客様の骨盤チェック

1.まずはお客様の骨盤をしっかりCHECK！
お客様と一緒に骨盤の傾きを
BODYチェックしてくださいね♪

目的

このBODYチェックは、
「なぜ？骨盤のケアが必要なのか？」に
繋げるため非常に重要なチェックです！

POINT

このBODYチェックが後の説明に重要となります。
しっかり骨盤を掴んで、触って
オーバーアクションでもOKです。
お客様に現状と危機感をもっていただくのがGOOD！

1

First

タイプ別

2.お客様の傾きタイプに合わせて
販促シート使って状態をご説明します。
お客様のお悩みとリンクさせると納得度
もアップ♪

目的

お客様のお悩みにリンクさせて現状を
お伝えすることで更に技術の必要性を伝
えます。

POINT

このままだと、他のお悩みに繋がることもお伝えして
あげること。骨盤が歪むと、このお客様にどのような
影響があるのかをお伝えすることがPOINT。

2

Next

解決方法

3.ここで骨盤彫刻術®がお悩み解決の
手段であることをお伝えします。
ただの技術ではない最新技術をご紹介

目的

お客様がご自身の状態とお悩みには
この技術しかない！と知っていただくこ
とです。

POINT

お客様のお悩み改善の最善の近道は、この技術だけと
イメージがわくような着地点を目指してお話ししてあ
げると大成功◎

3

Then

効果

4.最後はお客様が、骨盤彫刻術®を
受けてくださることのでどのように変化する
のかをお伝えします。より具体的に
（ここをこうするからこうなる）のよう
にお客様の状態でお伝えします。

目的

お客様がこうなりたいときちんと
思い描いていただくことが目的です。
きちんと夢が想像出来たら、技術の素晴
らしさもお伝え成功★です。

POINT

お客様のなりたい自分が想像できるお話を♪
例：スキニージーンズが、こんな風にかっこよく
履けるのが最終目標！
など具体的な想像しやすいトークを♪

4

Last

お客様の効果のスピードUPや維持に
ホームケアのご提案は必須★
シートでご紹介いただけます♪

REVI-CELL BODY ジェル SPARKLE
REVI-CELL レギンス

5

Plus1