

木育マッチング



イベントも、ひとつの商品と言えます。

相手が必要だと思ったならば、押し売りせずとも売れるものです。

Q1. 想定する相手（参加者）は、普段から何を求めているのでしょうか？
（体験、技術・知識習得、自然、遊び、癒し、教育、など）

なぜ、求めているのでしょうか？

Q2. それに対して、あなたは木育で何が提供できますか？

なぜ、その木育なのですか？

Q3. その木育を体験したあと、相手は何を得ますか？

（解決、達成、技術、感情など）

さらに、サプライズで+αを与えるなら？
