unlock.

一次有准备的对话，
从一个真实问题开始。

用于与 Unlock 的 30 分钟初步沟通。先写清楚现状，再一起判断问题与合作范围。

01 / 你的生意现在是什么样?

卖什么、服务谁、如何获得客户？哪些部分已经有人愿意付费?

02 / 眼下最需要解决的一个问题

尽量描述真实情境。例如：咨询不少却难成交；经验都在老板脑中；品牌与同类太相似。

03 / 希望发生什么变化?

你想达到的目标、推进时间，以及可以投入的人力与预算。

沟通时，我们一起明确：

这是不是当前最值得解决的问题?

最小可行的合作范围是什么?

怎样判断这次工作有用?

可准备：现有介绍材料、产品与价格、网站或账号，以及一段实际的获客或交付流程。客户资料请先脱敏。

本文件为沟通准备工具，不是诊断结论、报价或预约确认。实际合作范围与费用另行约定。