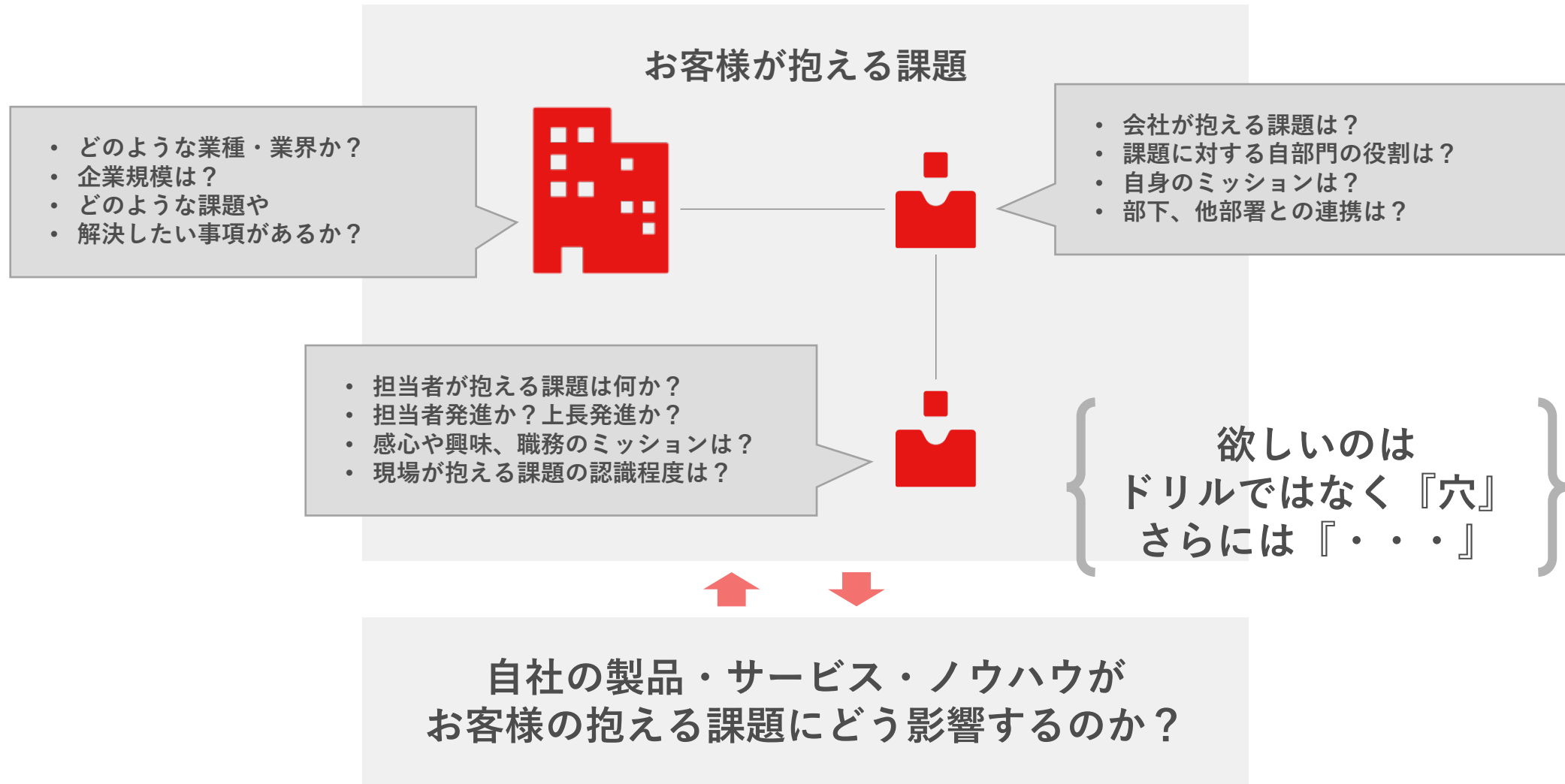


お客様の真のニーズを深掘りする



ターゲット像をあぶりだす30の質問

1	売りたい製品・サービスは何か？	16	キーパーソンが抱える潜在的な課題は？
2	購入を想定する企業の規模（売上高・従業員数等）は？	17	キーパーソンが抱える顕在的な課題は？
3	購入を想定する企業の業種は？	18	キーパーソンが製品・サービスを知るきっかけ？
4	購入を想定する企業が抱える課題は？	19	キーパーソンが製品・サービスを検討する背景は何か？
5	購入を想定する企業はなぜ御社の製品・サービスが必要なのか？	20	キーパーソンが製品・サービスを導入することにより得られる利便性は？
6	購入を想定する企業のビジョン、理念、風土、リテラシーは？	21	キーパーソンが調べるキーワードは？
7	製品・サービスを導入することでどのような利便性を得ることができるか？	22	キーパーソンが読む本は？
8	導入・検討までの期間はどれくらいかかるか？	23	キーパーソンが御社に抱く疑問、質問は？
9	選定・購入するまでのプロセスは？	24	キーパーソンが御社に抱く期待は？
10	導入・検討時の関与者は誰か？	25	キーパーソンが御社を評価するポイントは？
11	関与者の役職・職種・主務は何か？	26	キーパーソンの仕事の過ごし方は？
12	関与者のビジネスの目標は何か？	27	キーパーソンの仕事に対する意欲・価値観は？
13	関与者の普段の関心事は何か？	28	キーパーソンの普段の情報収集方法は？
14	関与者の中でもキーパーソンは？その立場は？	29	キーパーソンの好みは？
15	関与者、キーパーソンは複数存在するか？	30	キーパーソンが良く使うキーワードは？