

問題提起

お客様の共通点は？

商品を知る前はどんなことで悩んでおられましたか？



ギャップ

選ばれる理由

御社が強みと思っていることは？

何がきっかけでこの商品を知りましたか？



どのように既存客を獲得してきましたか？

商品を知ってからすぐに購入しましたか？しなかったとしたらなぜですか？



お客様が御社を知り合いに紹介するとしたらどのように伝えますか？

何が決め手となって商品を購入しましたか？



ギャップ

メリット

お客様が喜んでくれる点は？

実際に商品を購入してみているかがですか？



ギャップ