

ヒアリングシート (1/6)

ホームページのコンテンツ(掲載内容)を決めていくため、下記の質問項目へのご記入をお願いいたします。
※当てはまらない場合は空欄で結構です。

【1】貴社・貴店について

貴社・貴店の商品・サービスは、どこを地盤に(またはどこ発信で)、何を、どうするものですか?
当てはまるものをお書きください。

■地盤とするエリア(どこを地盤に・どこ発信で)

※例…妙高市、上越市、新潟県全域 など

■貴社・貴店の商品(何を・どうする)

※例…「新築住宅を建設する」「住まいのご相談を承る」

ヒアリングシート (2/6)

ホームページのコンテンツ(掲載内容)を決めていくため、下記の質問項目へのご記入をお願いいたします。 ※当てはまらない場合は空欄で結構です。

【2】ターゲットについて

貴社・貴店の商品・サービスそれぞれにおきまして、どのような方に・何を・どのように売りたいですか？または、買っていただきたいですか？

■どのような方に(年代・性別・家族構成)

※例…おもに20代～30代の女性に

■何を売るか

※例…住宅を売る。インテリア用品を売る。

■どのように売るか

※例…HPからイベントにご来場いただき、購入に繋げる。

ヒアリングシート (3/6)

ホームページのコンテンツ(掲載内容)を決めていくため、下記の質問項目へのご記入をお願いいたします。
※当てはまらない場合は空欄で結構です。

【3】現在のお客様について

現状にて、貴社・貴店の商品・サービスを購入される方は、どのような年齢・性別・職種・ライフスタイルの方が多くですか？または、多いと思われますか？お分かりになる限りでお書きください。

■現在のお客様(年齢・性別・職種・ライフスタイルなど)

※例…30代男性で、会社員、共働き世帯の方が多。

ヒアリングシート (4/6)

ホームページのコンテンツ(掲載内容)を決めていくため、下記の質問項目へのご記入をお願いいたします。
※当てはまらない場合は空欄で結構です。

【4】リピートのご案内について

貴社・貴店の商品・サービスを一度購入されたお客様に向けて、リピート(再度の購入)のご案内をされている場合は、その方法をご記入ください。

■リピートの案内方法

※例…メルマガ配信。イベントの前年ご参加者への再案内。

ヒアリングシート (5/6)

ホームページのコンテンツ(掲載内容)を決めていくため、下記の質問項目へのご記入をお願いいたします。
※当てはまらない場合は空欄で結構です。

【5】お客様からのご感想

貴社・貴店の商品・サービスに対する、お客様からの「感想」はありますか？
また、それはどのようなものですか？

■お客様からのご感想

※例…「当初は不安だったが、購入して良かった(20代男性)」

ヒアリングシート (6/6)

ホームページのコンテンツ(掲載内容)を決めていくため、下記の質問項目へのご記入をお願いいたします。
※当てはまらない場合は空欄で結構です。

【6】よくお受けするご質問

貴社・貴店の商品・サービスに対する、お客様からの「疑問・質問」はありますか？
また、それはどのようなものですか？

■よくお受けするご質問

※例…「購入検討中ですが、相談だけでもOKですか？」