

顧客を理解する6つの質問

- ① 既存客が共通して持っている欲求は？
- ② 既存客は欲求を満たすと、どんないい未来がやってくる？
- ③ 既存客があなたの商品を買う時、他のどんな商品と比べたか？
- ④ 既存客があなたの商品を選んだと決め手は？
- ⑤ あなたの商品サービスを買ったあとお客さんの変化は？
- ⑥ 購入当初は想像していなかった想定外の効果は？