

## 商品開発ヒアリングシート

商品が売れるかどうか？ どうやって売れたらいいかを考えるための質問シートです。  
私に電話をするまえに自問自答、社内で検討、あるいは誰かに聞いて見て下さい。

- その商品は誰が買うのか？
- どんな時に書いたくなるのか？
- どんな時に使うのか？
- 誰が喜んでくれるのか？なぜ喜んでくれるのか？
- 一番使う人は誰か？
- お金を払うのは誰か？
- この商品を買った後にどう思ってほしいか？
- この商品を使った時にどう思って欲しいか？
- お客さんに感謝されるとしたらどんな言葉がいい？
- ライバル商品は何か（商品名、URL）？
- 自分にとってライバルにないものは何か？
- ライバルにとって自分にはないものは何か？
- 商品を販売する上で障害になりそうなことは何か？
- 一番のお客さんになってくれそうな人の性別、年齢、職業、好きなこと、嫌いなこと

マーケティング用語ではペルソナ分析などと言うやり方の応用です。

コンサルタントをしているとクライアントより自分の知的レベルが高いことを示す必要があるので横文字や専門用語を羅列していましたが、そうしたハツタリにも飽きてきましたので誰にでもわかる言葉にしてみました。

面倒だとか言わずに、丁寧に答えて下さい。

すると今まで見えなかったことが見えてきて方針が固まると思います。

しかしわかってもなかなかできないので指導役、相談相手が必要になります。

その相談相手が僕ということです。

商品のどこが優れているとか

商品の特徴は何かということはあえて質問していません。

先にそれを聞いてしまうと、答えが固まってしまって  
フツの答えしか思いつかなくなります。

だからわざとひねってみました。

しかし、ここでの質問は単なるきっかけです。

どうしても付き合いたいと思っている相手がいれば、どうやって喜ばせようかと考えるのが普通ですよ。ところがどうでもいい相手では受け答えもいい加減になってダメでもしようがない、次となってしまいます。

それでは運を天にまかせることになってしまいます。

頭を使うことはとっても疲れることですし時間の制約もあります。

なかなか言葉にならないこともあります。

でも少しずつ考えを言葉にしていきましょう。

誰かと話をしているうちに、考え続けるうちに、

思いがけずひらめきが、神が降りてくることがあります。