

事前ヒアリングシート

事業所企業名			代表者役職			
			代表者名			
住 所				TEL		
				FAX		
主たる業種			従業員数	人	創業・設立	年 月 日
直近1期の売上高				直近1期の売上総利益		
売上高上位 5位の商品	1. 2. 3. 4. 5.		利益の高い上位 5位の商品		1. 2. 3. 4. 5.	
顧客について	男:女 = : 主な年齢層 歳 ~ 歳 新規:既存客 = : 市内:市外 = :		売上は状況は、 良好・不況 それはなぜ？			
お客様からの評価 何が良くてお客様に なっていると思いま す？		※あなたの商品またはお店はどんな良い評価をいただいていますか？				
最近のお客様の傾向		(例)最近はスーパーですべて済ませる方が多くなり個店への来店頻度が減少…など				
一番おすすめの商品 は なんですか？						
あなたのお店に来ない お客様はなぜ来ないと 思いますか。想像して 書いてください		(例)商品または店舗の認知度が足りない、店舗が古い、目立たない…など				
そのお客様を来店させ るために何をすれば良 いと思いますか？		※店舗改装・チラシ・HP等 新たな顧客を創出する手段を書いてください。				