

□ターゲットを深く理解するための「魔法の質問リスト」（『売るプレゼン』より）

1.聴き手となる人々が、夜中、眠れないまま天井を見つめていることがあるのはなぜか？

2.彼らは何を心配しているのか？

3.彼らは何について怒っているのか？ また誰のことを怒っているのか？

4.彼らのフラストレーションのトップ3は何か？

5.彼らのビジネスや暮らしにどんな傾向が生まれているのか、あるいは生まれようとしているのか？

6.彼らが密かに、しかし熱烈に求めているものは何か？

7.ものごとの決め方に彼ら特有の傾向があるか？

8.彼らが使う、独特の言葉遣いや言い回しはあるか？

9.彼らが起業家なら、彼らの製品に似たものを売っている人々はほかにいるか？ その人々はそれをどのように売っているか？

10.それに似たようなものを売ろうとした人々はいるか？ その試みはなぜ失敗したか？

□アンケートを活用した素材集め（『「A4」 1枚アンケートで利益を5倍にする方法』より）

1.〇〇（自分の商品）を買う前に、どんなことで悩んでいましたか？ または、どうなりたいとお考えでしたか？（欲求発生）

2.何で、この商品を知りましたか？HP やご紹介者などを教えてください。（情報収集）

3.〇〇を知ってすぐに購入しましたか？ 購入にあたって何か不安や疑問などはありませんでしたか？些細なことでも気づいたことがあれば教えてください。（購入不安）

4.様々な商品がある中で、何が決め手となってこの〇〇を購入しましたか？（購入実行）

5.実際に使ってみて、感想はいかがですか？よかったと思う点を3つほど教えてください。（購入評価）

6.この〇〇を、もしお友達にご紹介いただけたら、どのような言葉（キーワード）で紹介すると思いますか？ 特に印象的だった点、よかった点があれば教えてください。