

交流会参加後のとりあえずアポ時の質問List (あわよくばセールス版)

下記の質問に入る前に 1)、2)、3) が終了しているかを確認すること。

1) 場づくりの質問を済ませている。 今日の天気など事前に会話の肩慣らしをしておく。

2) 質問の許可を済ませている。

例：「今日はいろいろ教えてもらいたいなと思っているのですが余計なことまで聞いてしまっていたらお答えいただかなくて大丈夫ですのでおっしゃってくださいね」など。

3) 今回の終了予定時間を伝える。

※下記の質問例を全てする必要はない！あくまでも使いやすい質問を選ぶこと。このアポイントの目的は何か？を思い出した上で質問をしていく。

・相手の仕事そのものを理解する

「どんなきっかけで今のお仕事に就いたのですか？」

「お仕事で1番のやりがいを感じる瞬間ってなんですか？」

「これまでお仕事をしてきた中で1番笑ってしまった出来事ってありますか？」

「〇〇さん（相手の）仕事ぶりを他の人に評価されるとしたらどんなひとことだったら嬉しいですか？」

・業界について教えてもらう

「あなた（御社）の〇〇業界共通の悩みや困りごとってあるんですか？」

「あなた（御社）の1番の違いはなんですか？」

→ここは自慢してもらえるとベスト（最近の喜ばれたこと、成果など）

「もし私の友人がその分野で仕事を知り合いがスタートするとしたら、どんなアドバイスをされますか？」

→ここも先輩気分で「今だったら〇〇はやめとけって言うかなあ」と言った感じで有意義な気持ちになってもらう。

「もし、絶対に失敗しない保証があるなら、仕事でやってみたいことはなんですか？」

「仕事をしてきた中で環境が激変した時はありましたか？」

「今のお仕事、業界の次のトレンドはなんだと考えていますか？」

→特に業界に長い、経験が長い、業界内で一定以上の地位にある人向け。

・相手の役に立てそうなことがないか確認する

「〇〇さん（相手）のお仕事ではどんな人が現れたらお客さんとして”脈アリ”な人ですか？今後、紹介できる人が私の前に現れた時のために特徴などを教えてください。」

※相手が考え込んであまり答えが出てこない、相手の答えがシンプルすぎて紹介相手のイメージがつきにくい場合は下記の視点で膨らませる。

- たとえばどんなことでお悩みの方がぴったりか？
- 男性、女性？年齢は？
- お客さんに傾向はありますか？
- 過去に特に喜んでくれたのはどんなお客さんですか？
- いつも問い合わせくださるのはどんな方ですか？

・個人的な趣味や理想／願望を聞く

「プライベートで今、楽しんでいることやご趣味ってなんですか？」

「まだまだ、これはやっておきたい（食べたい、チャレンジしたいこと）などがありますか？」

「3年後、5年後はどんな状態だと理想的ですか？（ニヤニヤしちゃいますか？）」

・個人的な趣味や願望がやりたいようにできているか？何か困っている課題はないか？を聞く

「さきほどおっしゃっていただいた理想はあとどれくらいあれば実現できそうですか？」

（↑どれくらいかわからない場合）「なにか足かせや障害になっていることはありますか？」

「あとは何があれば理想に近づくことができそうですか？」

・今まで失敗したことや不満を聞く

「さきほどの課題を解決するために過去に取り組んだことはありますか？」

「過去に取り組んだことでこれはやらなくてよかったなあ（失敗だったなあ）と思うことはありますか？」

「現在、課題解決のために取り組んでいることは何かありますか？」

「このお悩みってどれくらい前からあるんですか？」

・（ここは相手が心を開いていれば質問する）相手の課題を聞く

「〇〇（あなたのビジネスの専門分野）で困っていることはどんなことはありますか？」

「とりあえず解決したいことはなんですか？」

「本当に解決したいことはなんですか？」

～もしここまでの会話で自分の商品がお役に立てるかも？と思った場合は以下の質問をする～

・次回に繋げるひとこと

①リサーチ中の場合（商品がない場合）

「今日はありがとうございました。〇〇さんの理想実現のために私も何かお手伝いしたい！って思いました。また商品ができたらご意見などお聞きさせていただけますか？」

②商品がある場合（質問開始から時間が経っている場合は後日アポに切り替える）

「今日のお話を聞いて〇〇さんの理想を実現するために、お力になりたいと思いましたが、ちょっと考えていた商品があるのですが、ご意見だけいただけませんか？」

→聞きたいと言われたら、商品説明または後日、商品説明のアポイントを取る。

③商品はあるけど、もう少しカスタマイズしたほうがいい場合

「今日のお話を聞いて〇〇さんの理想を実現するために、お力になりたいと思いましたが、XXの部分でお手伝いさせていただけると思うのですが、一度〇〇さんに合わせてどんなことができるのかまとめますので、改めてお時間いただけますか？」

業界の質問などもあるので、あなたのビジネスに合わせて質問を事前に考えて応用して使ってください。