

お客様情報整理シート

受付日 年 月 日

プリントアウトしてご記入ください。

※自社、自店の「売り」を内部的に客観的に思いつくままに書き出してみましよう

※書き出したものの中から PR で強調したい優先順位を右の欄へ書き込みましよう

【書き出し欄】

例	〇〇駅から近くて便利 徒歩 3 分	
例	有機野菜を育て調理している	【優先順位】
①		
②		
③		
④		
⑤		
⑥		
⑦		
⑧		
⑨		
⑩		
⑪		
⑫		
⑬		
⑭		
⑮		

【お客様名】

※印刷物見積チェック表と一緒に
お送りください。

顧客のターゲット

受付日 年 月 日

プリントアウトしてご記入ください。

※どんなお客様をターゲットにPRしたいかを書き出してみましよう

【書き出し欄】

例	20代~30代の主婦に来て欲しい
例	会社帰りの会社員（男性向き）
①	
②	
③	
④	
⑤	

ライバル店情報

※PR対象エリアでのライバル店などがあれば、どんな「PR」をしているか書き出してみましよう

【書き出し欄】

例	とにかく安い！！
例	キャンペーンをよくやっている
①	
②	
③	
④	
⑤	

【お客様名】

※印刷物見積チェック表と一緒に
お送りください。