

第3回 欲しい人は本当にいるのか

はじめてのマネジメント／2026年度 後期 名前 _____

聞きに行く前に、上半分を書きます。この紙は持って出てかまいません。下半分は、聞いたその場で書きます。

確かめに行くことを、先に1つ決める

9つのマスのうち、外れていたらいちばん困るのはどれですか。迷ったら、顧客セグメントか価値提案です。

その場で使う質問を、3つ書く

過去に起きたことをたずねる形にしてみてください。「最後に」「いつ」「そのとき」が入っていれば、たいてい過去を聞いています。「買いますか」「あったら使いますか」は未来なので、盛られます。声に出してから直しても大丈夫です。

	書いた質問	声に出してみて、直したところ
1		
2		
3		

自分の企画は説明しません。説明すると、そのあとの答えはお世辞になります。

聞いたことを、その場で書く

聞いた相手 名前は要りません	相手が実際にやっていたこと 過去の一回。いつ、いくら、何回	相手が差し出したもの 時間・お金・評判。無ければ「なし」

聞く相手が見つからなかったときは、どこで止まったかを書いておいてください。それも報告として成り立ちます。