ヒアリングシート

お客様(会社名)		日時	
ご担当者		方法・場所	
ご連絡先		当社の担当	

■ 現状と課題

いまの状況	
困っている こと・課題	
課題の原因 (わかる範囲)	

■ 目的とご要望

目的・ゴール (成功の形)	

優先度	ご要望	メモ

■ 条件(予算・時期・決め方)

ご予算		希望の時期・納期	
決める方(決裁者)		決めるまでの流れ	
ほかに比べている 会社・方法		決めるときに 大事にすること	

■ 次にすること

すること	担当	期限

その他・ 気づいたこと	

・聞いた内容は、その日のうちにお客様に確認のメールを送ると、行きちがいを防げます。

もてなしお motenashio.com

ヒアリングシート

記入例

お客様(会社名)	株式会社みどり工務店	**日時**	令和8年11月12日(木) 14:00〜15:00
ご担当者	総務部 部長 田中 一郎 様	**方法・場所**	先方の事務所(訪問)
ご連絡先	03-0000-0000 / tanaka@example.co.jp	**当社の担当**	営業部 佐藤

■ 現状と課題

いまの状況	会社のホームページは8年前に作ったまま。スマホで見ると文字が小さく、施工事例も3年前から更新していない。問い合わせは月に1〜2件で、ほとんどが電話。
困っていること・課題	・若い世代のお客様からの問い合わせが少ない ・施工事例を社内で更新できない(更新のたびに外部へ依頼している)
課題の原因(わかる範囲)	スマホに対応していない。更新の仕組みがなく、写真を載せる担当もいない。

■ 目的とご要望

目的・ゴール(成功の形)	スマホで見やすいホームページにして、Webからの問い合わせを月10件にする。施工事例を社内で月2件ずつ載せられるようにする。

優先度	ご要望	メモ
必須	スマホで見やすいデザイン	
必須	施工事例を社員が自分で追加できる	担当は事務の2名
必須	問い合わせフォーム	見積の依頼もできるように
できれば	Instagramの投稿をページに表示	
将来	リフォームの料金のめやすを載せる	来年度に検討

■ 条件(予算・時期・決め方)

ご予算	150万円まで(初期費用)、月額は1万円以内	**希望の時期・納期**	来年3月の決算前に公開したい
決める方(決裁者)	社長(田中 一郎 様が説明して決める)	**決めるまでの流れ**	12月上旬に提案、12月中に決定
ほかに比べている会社・方法	ほか1社に見積を依頼中	**決めるときに大事にすること**	社員でも更新できること、公開後の相談のしやすさ

■ 次にすること

すること	担当	期限
提案書と見積書を作って送る	佐藤	11/26
いまのサイトの問い合わせ数を確認していただく	田中様	11/19
施工事例の写真をいただく(10件分)	田中様	12/3

その他・気づいたこと	社長は施工事例の写真の見せ方にこだわりがあるとのこと。提案のときに、事例ページの見本を2案用意する。

・聞いた内容は、その日のうちにお客様に確認のメールを送ると、行きちがいを防げます。