

お客様ストーリー

# 『お客さまストーリー』

**お客様の变化+商品やサービスのイメージ図**    どんな人がどうなる？    そしてその商品は何？ みたいにわかりやすく

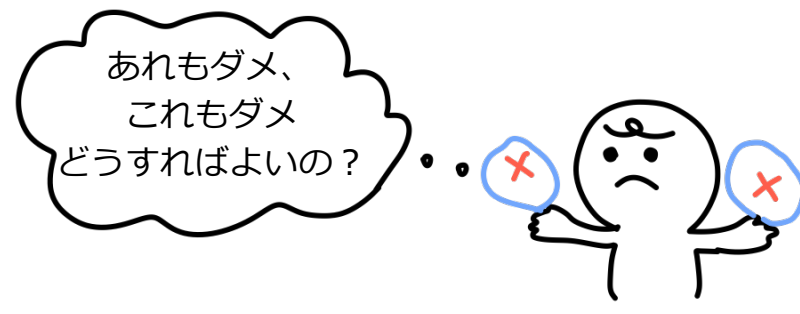
どんな人？



どんなお困りごとがあるの？



お困りごとを解決するために  
やってみた事



お困りごとの解決  
(専門家アドバイス)

- 1.お困りごとの原因は～～
- 2.だから、こうすればいいんだよ
- 3.実際にやったことは～～



出会い→信用→購入・契約

これならいけるかも！



チャレンジの様子  
(サービスを受けている感想)

なるほど！  
そっか～！



次はこれに  
チャレンジだ！！

解決！ & 未来

ヤッター！  
解決してこんなに  
良いことが！



**ストーリーのワークでこの内容を完成させよう！**

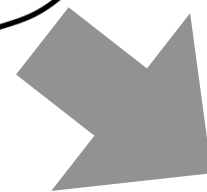
どんな人ですか？



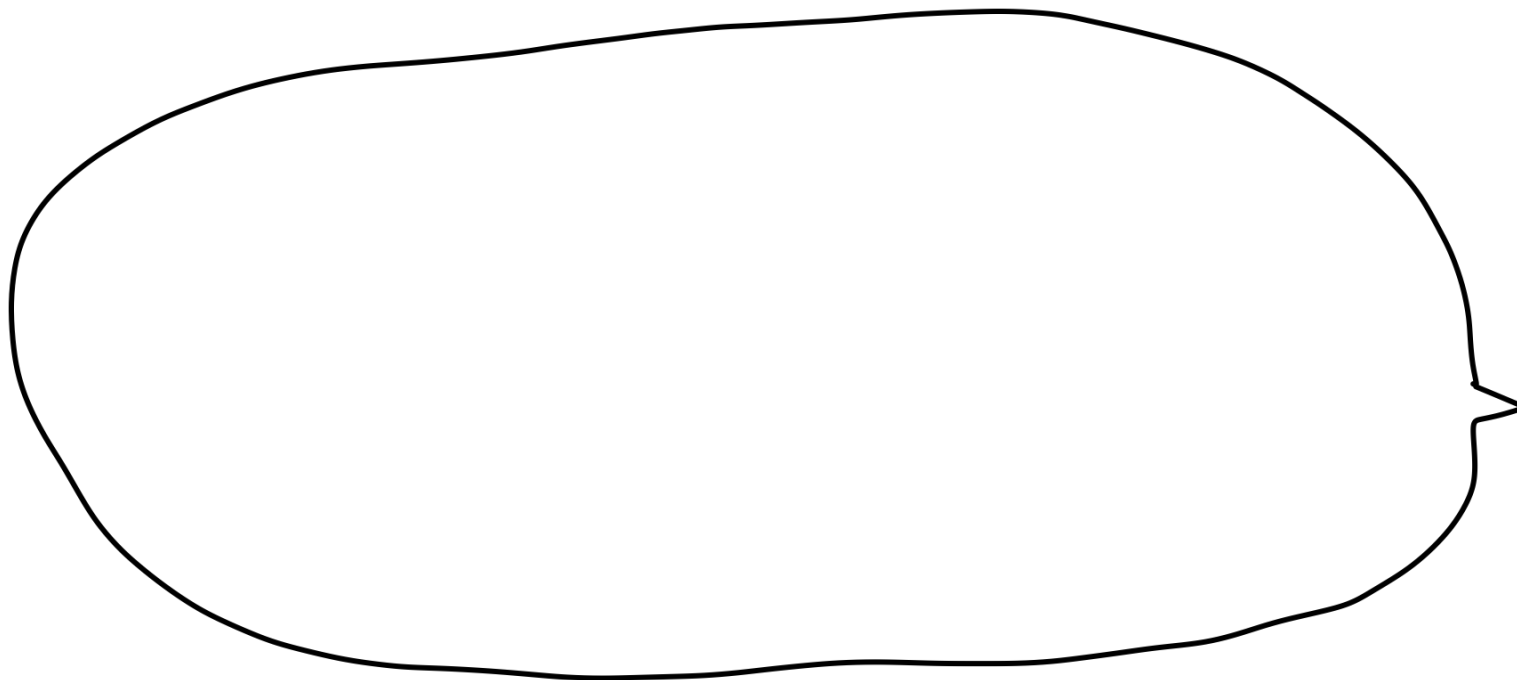
# どんなお困り事がありますか？



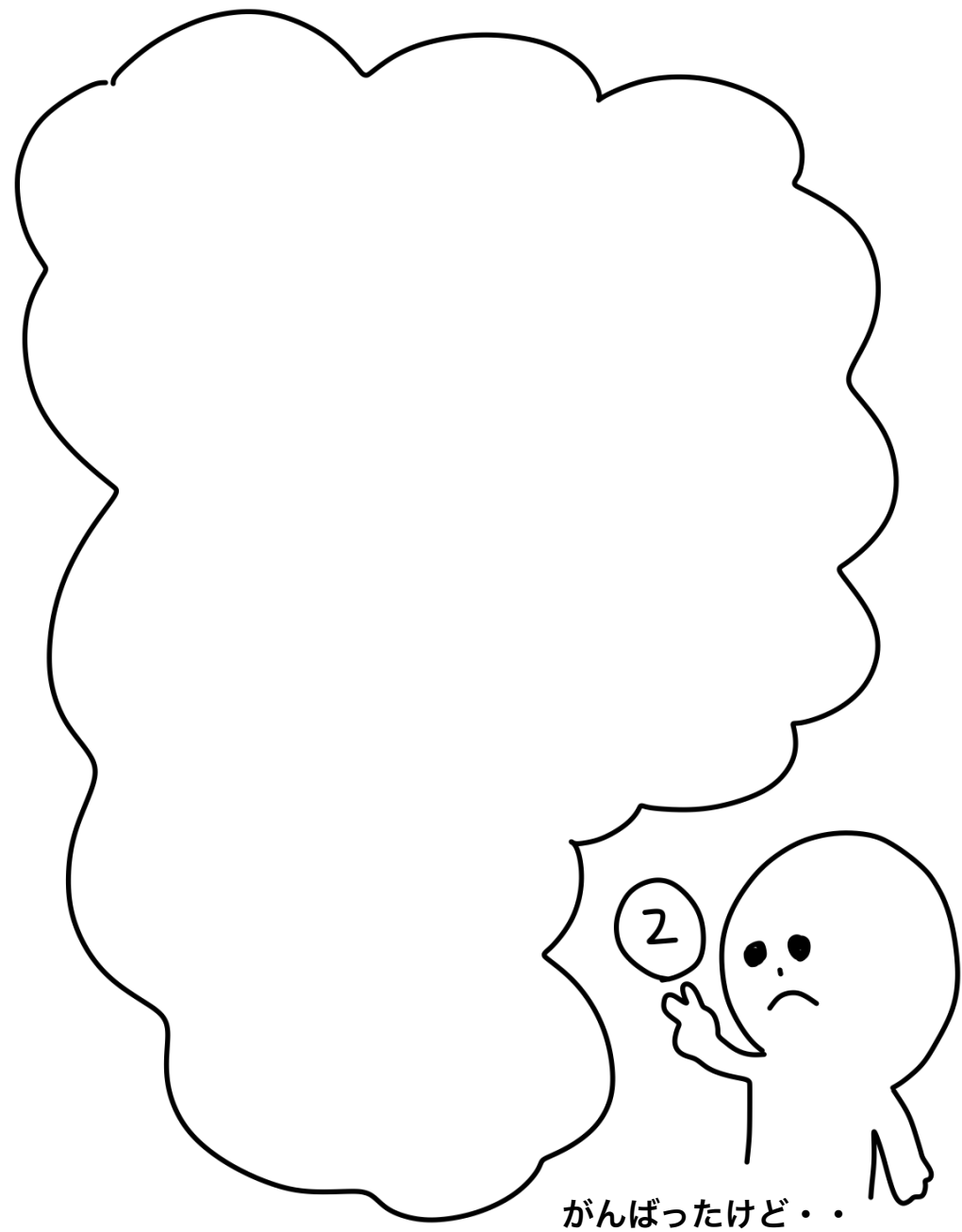
思い描いていた状況



だけど現実は・・・



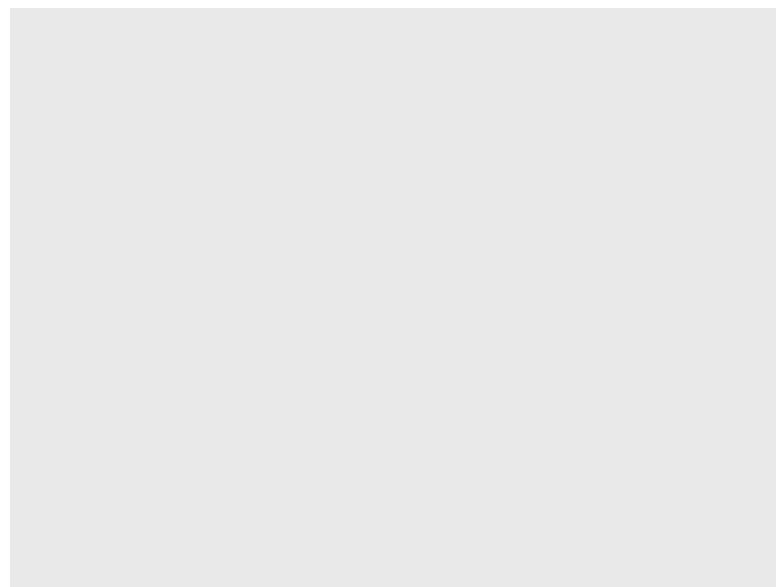
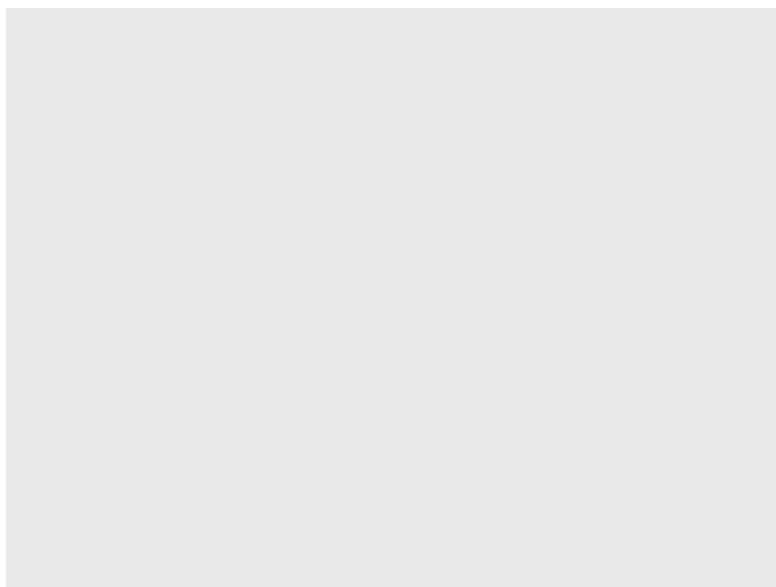
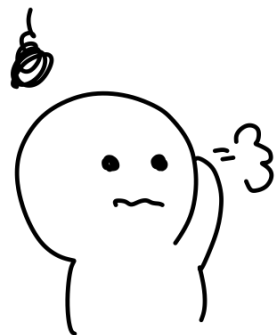
# お困りごとを解決するためにやってみたこと



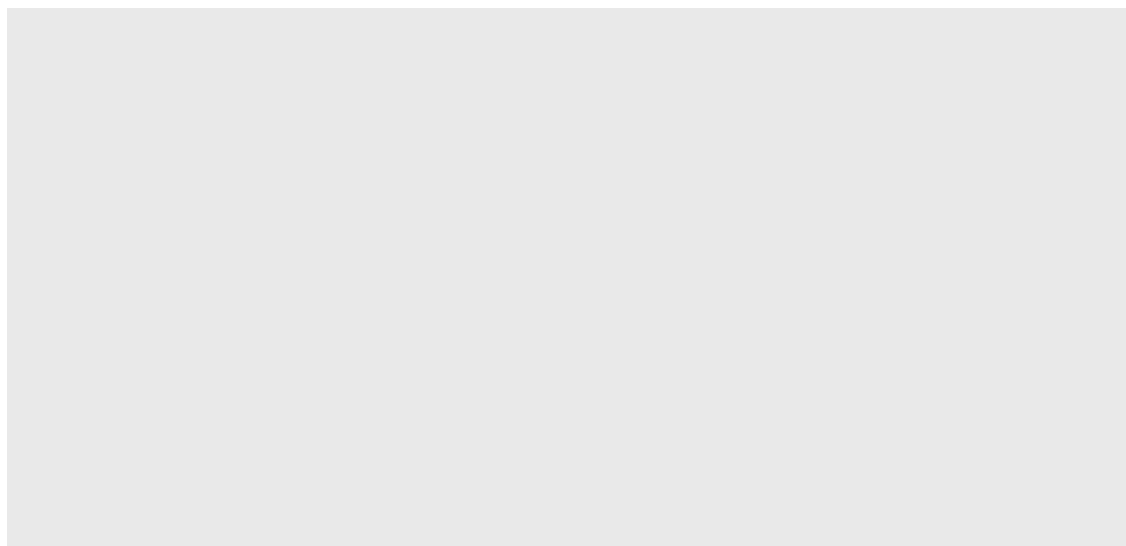
# この人はなぜ困っていたの？ 解決する方法は？（解説をしてください。）

『Why』 お客様はなぜ解決出来ずに困っているの？

『How』 どうすれば解消？

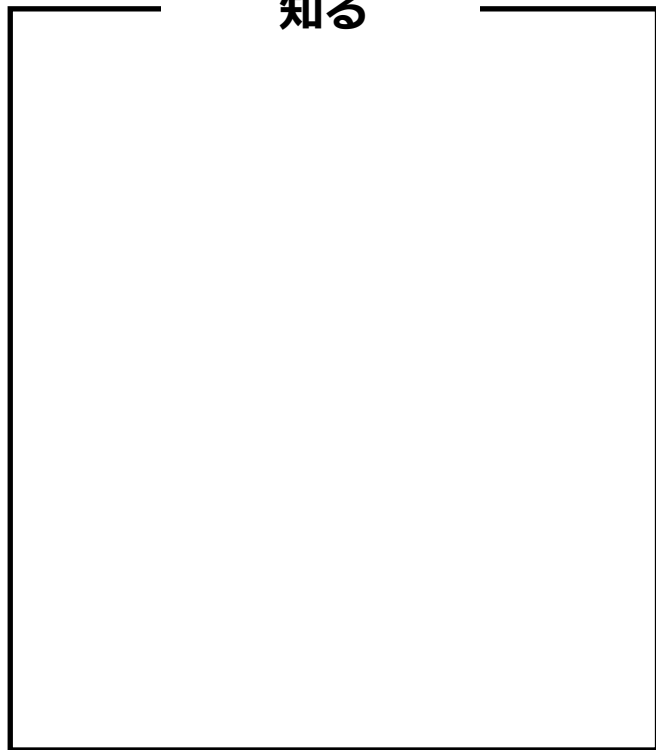


『What』 私の商品・サービスの場合はどうするの？

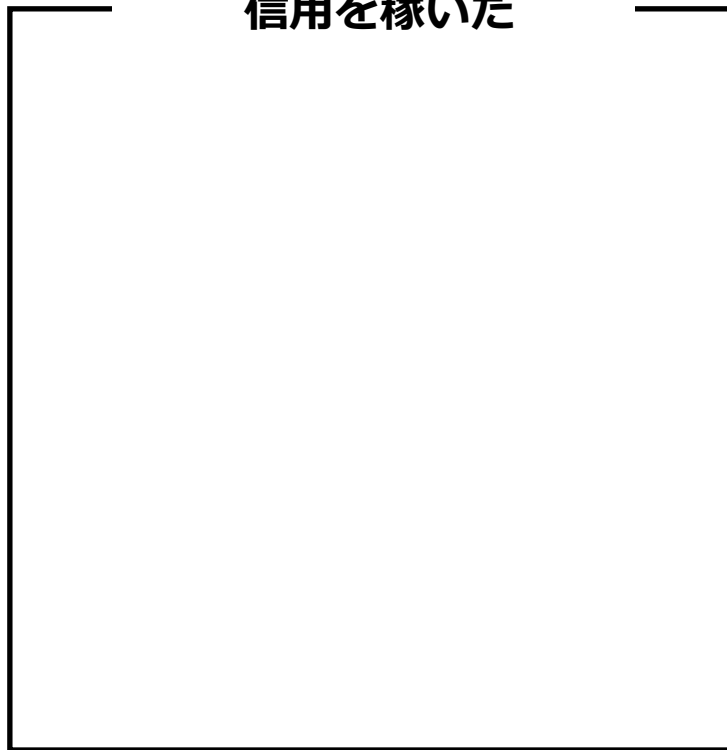


# 出会い～依頼までの感情の変化

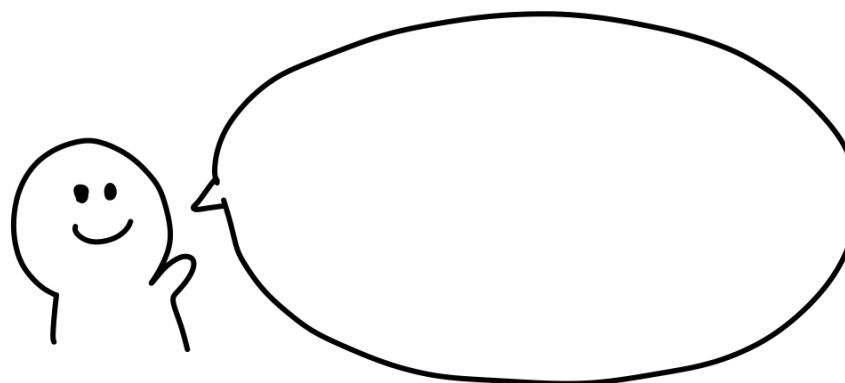
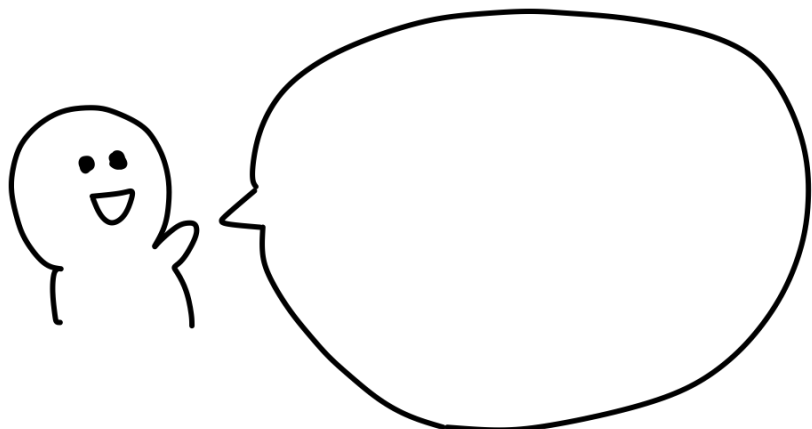
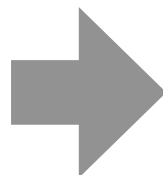
知る



信用を稼いだ



契約  
購入

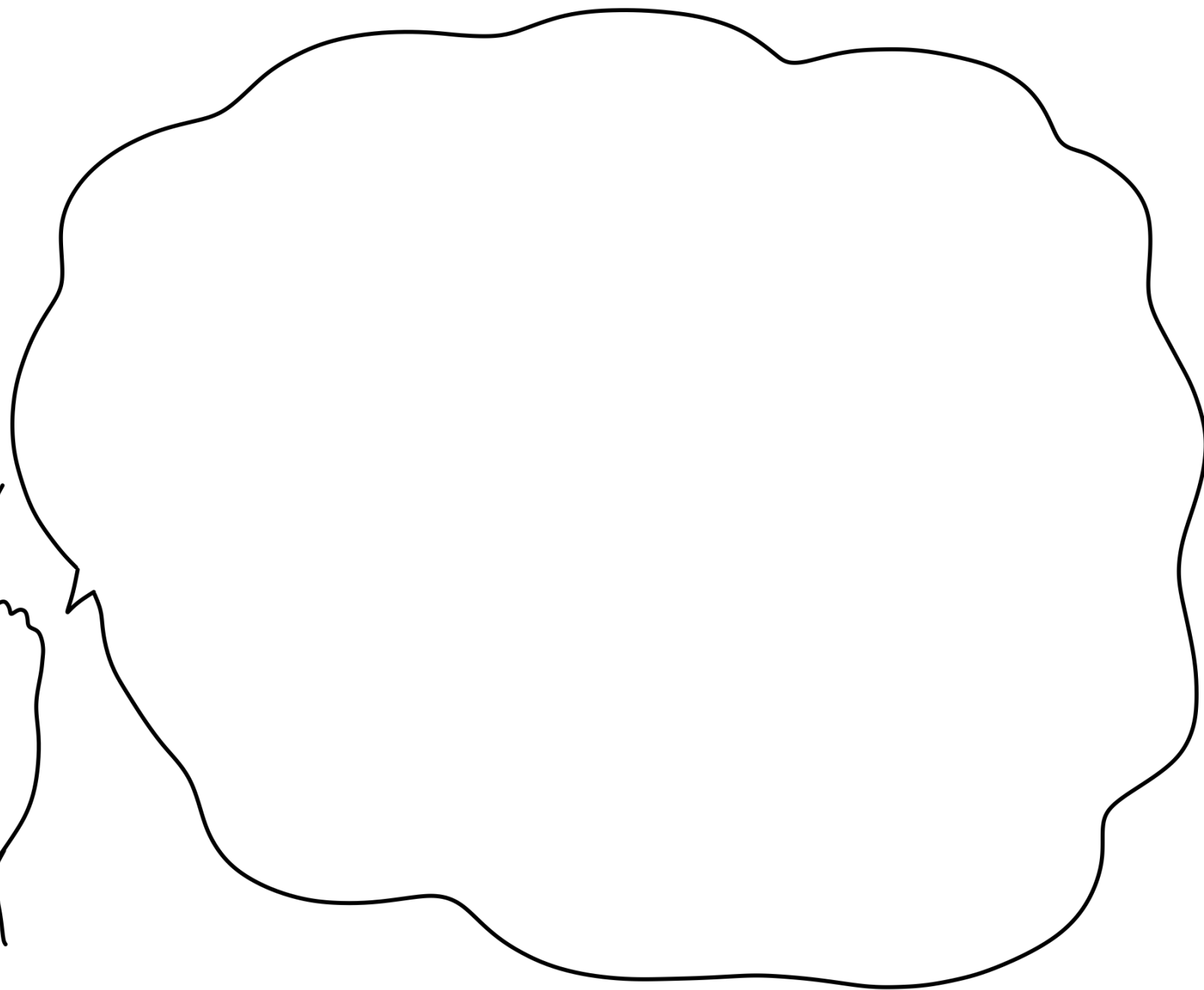


どんな感じで解決していったの？  
時系列やチャレンジの様子、苦労したポイントなど





お困りごとが解決してどんな良いことがありましたか？



# 未来への可能性（これからやっていきたい事）

