

お客様の声が強力な理由は、

- 信頼性が高まる
- 顧客視点でのメリットが浮かびあがる
- 商品(サービス)購入後のイメージがわく
- 利用ユーザーが明確になる(写真、男女、年齢)
- 共感が生まれる

より強力な「お客様の声」としては、お客様の写真、手書きの手紙、動画などがあります。

以下、お客様にインタビューするポイントです。お客様への質問用紙として作成して、お客様にご記入いただけるといいですね。
また、あなたのサービスの種類によっては内容を変えた方が良いでしょう。ご参考まで。

ご質問1: お名前(イニシャルでも匿名でも可)、性別、ご年代

ご質問2: 当商品(サービス)を利用する前に不安はありましたか?

ご質問3: 他にも似た商品(サービス)はありますが、当社を選ばれたのはなぜですか?

ご質問4: 当商品(サービス)を選ばれた決め手は何ですか?

ご質問5: サービス(商品)を利用してみて変化はありますか? ご感想をお聞かせ下さい。