　　　　魅力的な用件作成シート

※お客様の現状とお客様にとっての望ましい姿のギャップから、ギャップが何によって生み出されているのかを考える

**手順１**　固定観念にとらわれず、ギャップの原因を思いつくままに書いてみよう。

|  |
| --- |
|  |

**手順２**　上記の問題を解消するために乗り越えるべき「課題」は何かを考えてみよう。（複数可）

|  |
| --- |
|  |

**手順３**　自社が売るものを研究しよう。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 商品　・　サービス　　→　　セールスポイント |  | メリット |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**手順４**　手順２の課題と手順３の売るもののメリットを結び付けてみよう。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 課題： |  | メリット： |
|  |
| 課題： | メリット： |
|  |
| 課題： | メリット： |
|  |

**手順５**　要件の作成

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |