

【参考】よくありそうな質問リスト

抽象的な言葉を聞いたら:
「具体的には、どんなイメージですか?」
「参考になるサイトやデザインはありますか?」
「逆に、これは違う、というものはありますか?」
ターゲットを確認する:
「誰に見てもらいたいサイトですか?」
「その人たちは、何を求めてサイトに来ると思いますか?」
「スマホで見る人が多いですか? PCで見る人が多いですか?」
「どんな人に、どんな印象を持ってもらいたいですか?」
目的を掘り下げる:
「なぜ、このサイトが必要なんですか?」
「このサイトで、何を達成したいですか?」「なぜ○○にしたいのですか?」
「今、困っていることは何ですか?」「今、どんなことで困っていますか?」
競合を知る:
「競合はどこですか? そのサイトを見せてください」
「競合のどこが良くて、どこが気に入らないですか?」
「競合とどう差別化したいですか?」
NGを確認する:
「避けたい色やイメージはありますか?」
「こうはしたくない、という例はありますか?」
「業界特有のルールや規制はありますか?」
現実的なラインを確認する:
「ご予算はどのくらいを想定していますか?」
「いつまでに必要ですか? その理由はなぜですか?」
「決定権は誰にありますか? 他に確認が必要な方はいますか?」
○質問は大事だけど、尋ねじやない
○会話のキャッチボールを意識する
○クライアントの話ちゃんと聞く(一方的に質問しない)
○適度に自分の提案や意見も言う
○専門用語は使わない。誰でも分かる言葉に置き換える。もし使うなら、必ず説明する。
☆ヒアリングは対話です。