

【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？」 「なぜ〇〇にしたいのですか？」
「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、尋問じゃない
○会話のキャッチボールを意識する
○クライアントの話もちゃんと聞く(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。