

## 直近 10 件の顧客リスト

## 直近 10 件の顧客

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

直近 10 件の顧客をリストアップします。1to1 の相手に同じような顧客を見つけるための方法を知ってもらい、受け取るリファーマルを増やしましょう。これらの顧客は特定の業種またはマーケットに属していますか？ 特定の状況にありますか？ ターゲットになる、同じような状況の人や会社は？ 守秘義務がある場合は、顧客名ではなく、彼らを質の高い顧客にしている特徴や性質を挙げてください。

## 次の点について下の空欄にメモしてください

- ✓ 彼らはどのようにしてあなたの元へやってきましたか？
- ✓ 彼らにどのような商品・サービスを提供しましたか？
- ✓ 彼らは平均的な顧客でしたか？

過去の顧客 10 件についてのメモ

## 次の点について下の空欄にメモしてください

- ✓ その他のリファーマル提供者にはどんな人がいますか？
- ✓ 「質の高い」リファーマルとは？
- ✓ 「不適切な」リファーマルとは？

リファーマルについてのメモ