

## 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