

CVに効く事例ヒアリング質問票：証拠を言語化するための60の質問

目的

本質問票は、単なる実績報告ではなく、見込み客のCV（コンバージョン）を高める「証拠」となる事例ページを作成するために、顧客から深いインサイトを引き出すことを目的としています。

1. 基本情報とプロジェクト概要（5問）

No.	質問カテゴリ	質問内容	回答欄
1	企業情報	企業名、担当者名、役職、業種、従業員規模	
2	導入サービス	導入いただいた具体的なサービス名、導入時期	
3	導入目的	サービス導入の最も大きな目的（例：売上向上、業務効率化、新規事業立ち上げ）	
4	競合比較	導入前に比較検討されていた他社サービスや代替手段は何か	
5	決定理由	最終的に弊社サービスを選んでいただけた決め手は何か	

2. Before：課題と背景の深掘り（15問）

【NGパターン】「課題はありましたか？」 【OKパターン】「導入前の具体的な状況を、数値と感情の両面から教えてください。」

No.	質問カテゴリ	質問内容	回答欄
6	課題の具体性	導入前の最も大きな課題は何でしたか? (一つに絞って具体的に)	
7	課題の数値化	その課題によって、具体的にどれくらいの損失や非効率が発生していましたか? (例: 残業時間、機会損失額)	
8	課題の感情	その課題を抱えていた時、担当者様はどのような気持ちでしたか? (例: 焦り、疲弊、諦め)	
9	従来の対策	課題解決のために、これまでどのような対策を試みていきましたか?	
10	対策の限界	従来の対策がうまくいかなかった理由は何だと思いますか?	
11	経営層の関心	経営層はその課題についてどれくらい関心を持っていましたか?	
12	導入前の目標	サービス導入によって、具体的にどのような状態を目指していましたか?	
13	成功の定義	導入が成功したと判断する基準は何でしたか?	
14	組織体制	導入プロジェクトに関わった社内のメンバー構成と役割	
15	導入時の懸念	導入決定後、実際にサービスを利用するにあたって不安だった点はありますか?	
16	予算感	当初の予算感と、最終的な費用対効果のバランスについて	
17	導入プロセス	導入決定から稼働開始までの期間と、その間の具体的なステップ	
18	現場の反応	現場のメンバーは新しいサービス導入に対して肯定的でしたか、否定的でしたか?	
19	課題の緊急度	その課題は、貴社にとってどれくらいの緊急度・重要度でしたか?	
20	競合との差	導入前の状況で、競合他社との間に感じていた差はありましたか?	

3. Process：解決策と実行の具体化（15問）

【NGパターン】「サービスを使ってどうでしたか？」 【OKパターン】「サービス導入後、貴社の業務フローはどのように変わりましたか？」

No.	質問カテゴリ	質問内容	回答欄
21	業務フローの変化	サービス導入後、業務フローはどのように変化しましたか? (Before/After)	
22	活用方法の工夫	サービスを最大限に活用するために、貴社で工夫された点はありますか?	
23	弊社のサポート	導入時や運用中に、弊社のサポートで特に役立った点はありますか?	
24	困難な点	導入・運用中に最も困難だった点、それをどう乗り越えましたか?	
25	予想外の利用	当初想定していなかった、サービスの効果的な利用方法はありましたか?	
26	チーム内の連携	サービス導入により、チーム内の連携やコミュニケーションに変化はありましたか?	
27	導入後の教育	現場メンバーへの教育やトレーニングはどのように行いましたか?	
28	データの活用	サービスから得られたデータを、どのように次のアクションに繋げていますか?	
29	提案の視点	弊社の提案内容で、特に「なるほど」と感じた視点やアイデアはありますか?	
30	導入後の評価	導入後、社内でサービスに対する評価はどのように変わりましたか?	
31	継続利用の理由	サービスを継続して利用している最も大きな理由は何ですか?	
32	現場の定着	サービスが現場に定着するまでに、どれくらいの期間を要しましたか?	
33	失敗談	導入初期に「これは失敗だった」と感じたこと、その後の改善策	
34	サービスの強み	貴社から見て、このサービスの最も強力な強みは何だと思いますか?	
35	改善要望	今後、弊社サービスに期待する改善点や新機能はありますか?	

4. After：成果の言語化（15問）

【NGパターン】「成果は出ましたか？」 【OKパターン】「その成果は、貴社のビジネスにどのような『意味』をもたらしましたか？」

No.	質問カテゴリ	質問内容	回答欄
36	数値的成果	導入前と比較して、具体的な数値の変化（KPI）を教えてください	
37	成果の「意味」	その数値的成果は、貴社のビジネスにどのような「意味」をもたらしましたか？（例：採用コスト削減、顧客満足度向上）	
38	達成感	目標は達成できましたか？達成できた場合、その要因は何だと思いますか？	
39	予想外の成果	当初想定していなかった、嬉しい副次的な成果はありましたか？	
40	顧客への影響	貴社の顧客や取引先に、サービス導入による良い影響はありましたか？	
41	競合優位性	サービス導入によって、競合他社に対する優位性は高まりましたか？	
42	担当者の変化	サービス導入後、担当者様ご自身の働き方や意識に変化はありましたか？	
43	費用対効果	サービスへの投資は、貴社にとって見合っていましたか？（ROIの評価）	
44	成果の持続性	成果は一時的なものではなく、持続性があると感じていますか？	
45	成果の共有	成果を社内でどのように共有し、評価されましたか？	
46	成果のビジュアル	成果を最も象徴するグラフやデータ、写真などはありますか？	
47	成果の再現性	他社でもこの成功事例は再現可能だと思いますか？	
48	成果の定着	成果が貴社の「当たり前」になるまでに、どれくらいの期間がかかりましたか？	
49	成果の波及	成果が他の部署や事業にも波及した事例はありますか？	
50	成果の未来	この成果を基に、今後どのような未来を描いていますか？	

5. Future & Voice: 今後の展望と推奨（5問）

No.	質問カテゴリ	質問内容	回答欄
51	今後の展望	今後、弊社サービスを活用して挑戦したいこと、目指す目標	
52	サービス推奨	どのような企業や担当者に、このサービスを推奨したいですか？	
53	担当者へのメッセージ	導入を検討している未来の担当者へ、一言アドバイスをお願いします	
54	弊社の印象	弊社の企業文化や担当者の印象について、率直なご意見をお願いします	
55	記事公開の許可	本事例をWebサイトや資料で公開することに同意いただけますか？（写真・動画の利用範囲含む）	

6. AI検索対策用FAQ（5問）

【目的】 事例ページに構造化データとして組み込み、AI検索結果に採用されるための質問と回答のペアを作成する。

No.	質問力 テゴリ	質問内容 (Q)	回答内容 (A) の要点
56	類似課題	Q: ○○業界（顧客の業界）の企業でも、同様の成果は期待できますか？	A: 課題の共通性、再現性のあるプロセスを簡潔に説明
57	導入期間	Q: 導入から成果が出るまで、どれくらいの期間がかかりましたか？	A: 導入期間と成果が出るまでの期間を具体的に（例：3ヶ月で初期成果、6ヶ月で目標達成）
58	費用対効果	Q: サービスへの投資は、どのように回収できましたか？	A: 成果の「意味」とROI（投資対効果）を簡潔に説明
59	競合優位性	Q: 他社サービスと比較して、特に優れていた点は何ですか？	A: 決定理由となった弊社の強みを簡潔に説明
60	最小規模	Q: 従業員○○名（顧客の規模）の企業でも導入可能ですか？	A: 導入可能な最小規模や、小規模企業向けのプランを簡潔に説明