**シンプルなクライアント プロファイル テンプレート**

|  |
| --- |
| 1. 理想的なクライアント属性  |
| 貴社の製品/サービスがターゲットとする市場  |   |
| 理想とするクライアントが事業展開するバーティカル市場 |   |
| 理想とするクライアントの年間収益 |   |
| 同クライアントの従業員数 |   |
| 理想とするクライアントの所在地 |   |

|  |
| --- |
| 2. クライアント/会社詳細  |
| クライアントのチームの規模 |   |
| クライアントが抱える最大の課題 |   |
| クライアントが使用するテクノロジー |   |
| 今後 3 か月間のクライアントの目標 |   |
| クライアントの短期および長期の目標  |   |

|  |
| --- |
| 2. クライアント/会社詳細*続き* |
| クライアントによる問題/ニーズの評価方法 |  |
| クライアントにとっての「成功」  |   |
| 特定の問題がクライアントのチームに及ぼす影響 |   |
| 現在クライアントが取り組んでいる問題解決方法 |   |

|  |
| --- |
| 3. クライアントのペルソナ  |
| クライアントのチーム メンバーの役職 |   |
| クライアントのチームの年齢層  |   |
| クライアントのチームの教育レベル |   |
| クライアントのチームの平均年収 |   |
| クライアントによる貴社の製品またはサービスの将来的な活用方法 |   |

|  |
| --- |
| 3. クライアントのペルソナ*続き* |
| クライアントと繋がることができるマーケティング チャネル |   |
| クライアントのチームの主な責任 |   |
| 意思決定プロセスにおけるクライアントのチーム メンバーの役割 |   |

|  |
| --- |
| 4. クライアントが貴社の提供製品から得ることのできる利点 |
| 貴社がクライアントに提供する価値 |   |
| クライアントが抱える主な問題点の解決可否とその方法  |   |
| 貴社と競合他社との明確な違い  |   |
| クライアントの短期および長期の目標に対する貴社のソリューションの対応方法 |   |

|  |
| --- |
| **– 免責条項 –**Smartsheet がこの Web サイトに掲載している記事、テンプレート、または情報などは、あくまで参考としてご利用ください。Smartsheet は、情報の最新性および正確性の確保に努めますが、本 Web サイトまたは本 Web サイトに含まれる情報、記事、テンプレート、あるいは関連グラフィックに関する完全性、正確性、信頼性、適合性、または利用可能性について、明示または黙示のいかなる表明または保証も行いません。かかる情報に依拠して生じたいかなる結果についても Smartsheet は一切責任を負いませんので、各自の責任と判断のもとにご利用ください。 |