

# 理想の見込み客発見シート

1.既存のお客さんの中で「利益率の悪いお客ベスト 5」は？（具体的な名前や社名）

2.利益率の悪い理由は？

3.既存のお客さんの中で「取引をやめたい嫌いなお客ベスト 5」は？（具体的な名前や社名）

4.取引をやめたい理由は？

5.既存のお客さんの中で「利益率の高いトップ 5%のお客さん」は？（具体的な名前や社名）

6.利益率の高い理由は？

7.既存のお客さんの中で「長期的に取引を続けたいお客ベスト 5」は？

8.取引を続けたい理由は？

以上