

◆サイト制作インタビューシート

【1. サイトの目的を明確化するための質問】

1. このサイトを作る“いちばん大きな目的”は何ですか？（1つに絞る）
 2. その目的が達成されたら、貴社はどうなっていたいですか？
 3. サイトに来た人に、最終的にどんな行動をしてほしいですか？
-

【2. ターゲットの深掘り】

4. 貴社が助けたいのはどんな人ですか？（性別・年代・立場）
 5. その人は、どんな悩み・不便を抱えていますか？
 6. 貴社のターゲットはどこであなたの存在を知る可能性が高いですか？
・検索 ・SNS ・紹介 ・広告
 7. その人が最初に読む記事はどんなテーマですか？
 8. その人は普段どんな検索ワードで情報を探すと思いますか？
 9. 貴社のサービスを知らない人は、どんな誤解をしていると思いますか？
-

【3. 提供サービスの棚卸し】

10. 貴社が提供できる具体的なサービスをすべて書き出してください。
 11. その中で、貴社が「本当に力を入れたい柱」はどれですか？
 12. 提供したくない or 低価格で受ける気がないものはありますか？
-

【4. 実績・経験の棚卸し】

13. これまでに関わった案件（本業・副業問わず）で、サイトに載せられるものは？
 14. 実績として載せなくても、「経験として強みになるもの」は何がありますか？
 15. どの実績がターゲットの信頼に最もつながると思いますか？
-

【5. 企業の強み・特徴の抽出】

16. 貴社が他の企業と決定的に違う点はどこですか？
 17. 貴社と仕事をした人がよく口にする“褒め言葉”は何ですか？
 18. 貴社のサービスが「他より高くても選ばれる理由」があるとしたら何ですか？
-

【6. サイトの雰囲気・デザイン方針】

19. サイトの印象はどんな雰囲気にしたいですか？（例：柔らかい／シンプル／信頼感）
20. 使いたい色（メイン+サブ）はありますか？

21. 参考にしたいサイトはありますか？
 22. 誰にとって“見やすい”サイトであるべきですか？（メリット）
-

【7. コンテンツとページ構成の方向性】

23. TOP ページに必ず載せたい要素は何ですか？
 24. 必要なページ（例：サービス一覧／料金／プロフィール／実績）を選んでください。
 25. ブログ（note や WordPress）の導線をどう扱いますか？
 26. メインの CTA（問い合わせ導線）は何にしますか？
 27. その CTA をクリックしてもらうために必要な要素は？
-

【8. 料金設計と価値の説明】

28. 料金はどのように提示したいですか？（例：パッケージ／個別見積もり）
 29. 安売りしたくない最低ラインはどのくらいですか？
 30. 逆に、高く設定できるサービスはどれですか？
 31. 「価格以上の価値」を伝えるために、何を説明すべきですか？
-

【9. 将来の展開（軽くて差し支えありません）】

32. 半年後、このサイトはどんな状態であってほしいですか？
33. 来年、サービスを増やす予定はありますか？
34. 貴社が将来的に目指す「仕事の形」はどんなものですか？