理想の見込み客発見シー卜

# 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べスト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べスト5」は？

# 8.取引を続けたい理由は？

以上