目的を理解するためのチェックシート（例）

項目	聞き手 （誰に）	中心となる事柄 （何を）	段階 （どのような背景で）	目的 （何のために）
シーンA	新規見込み顧客の窓口担当者	商品・サービス	窓口担当者とは電話で2度話したことがあるのみで初対面	商品・サービスをよく知ってもらうため
シーンB	既存顧客の部門長	商品・サービスの新しい企画	窓口担当者には何度も説明しており、最終段階として意思決定者である部門長に説明	商品・サービスの新しい企画の導入を決定してもらうため
シーンC	商品・サービスを実際に利用している既存顧客先の従業員	商品・サービスの利用方法	利用率の低さに悩んでいる既存顧客の窓口担当者からの依頼	商品・サービスの利用を促進するため
シーンD	自社役員	新商品・サービスの企画	上司・部門長から承認された新商品・サービスの企画について、最終的に実現を決定する役員に説明	新商品・サービスの企画の実現を決定してもらうため
シーンE	自社の部門長	業務改善案	上司から承認された業務改善案について部門長に説明	業務改善案を受け入れてもらうため
シーンF	プロジェクトチームのメンバー	新商品・サービスの営業方針	新商品・サービスの企画・立ち上げを一緒に行ってきたメンバーに初めて営業方針を説明	営業方針を理解してもらうため