

①ペルソナの決定

ペルソナとはあなたのビジネスを受けていただく理想のお客様

- ・こんなお客様ばかりだったら良いな
 - ・こんなお客様が自分のビジネスを受けてくれたら絶対にお役に立てる
- あなたがそう感じるお客様をペルソナにしてください。

ペルソナは「お悩みが全て理解できる人」

- ・ペルソナの悩みを全て思い浮かべることができる
- ・この人の為なら、全力で頑張れそうだと感じる人をペルソナとして設定します

こんなペルソナの
設定はNG

- ・収入が高い人の方が商品を買ってくれそうだななど、自分の都合に合わせて設定する
- ・ライフスタイルや悩みをイメージできない人をペルソナにする

過去の自分や自分の周りにはいる力になりたい人

- ・過去自分自身が苦しんだ経験から、過去の自分をペルソナにしても構いません
- ・または、あなたの周囲の方で「この人にぜひ自分の商品を知ってもらいたい」に当てはまる人

ペルソナはたった一人

②あなたのペルソナは？

年齢・家族構成は？

どこに住んでいる？

職業は？

世帯年収は？ 結婚している人なら、1ヶ月に自由に使えるお金は？

②あなたのペルソナは？

理想の未来は？

休日はどうやって過ごしている？

読んでいる雑誌や本、好きなテレビやタレントは？

今自由に使えるお金と時間があるなら何をしたいと思っている？

③あなたのペルソナのライフスタイルは？

ペルソナの日を時間軸で書き出してみましょう

A. M

P. M