



ペルソナ

INDEX .

1. ペルソナとは？
2. ペルソナ設定のメリット
3. 事例①・事例②
4. まとめ
5. ペルソナシートの記入例
6. ワーク



1. ペルソナとは

1. ペルソナとは

商品を購入していただくお客様像を言語化したもの

- ・年齢や年別などの基本的な情報
- ・どのような情報に触れているか
- ・何を感じ考えているのか

上記情報を収取・整理します。

A top-down view of various men's accessories on a light-colored wooden surface. In the top left, a pair of black leather brogue shoes with intricate perforated patterns. To their right is a large, textured black leather bag with a prominent zipper. In the bottom left, an open notebook with lined pages and a silver pen resting on it. In the bottom right, a wristwatch with a silver face and a black leather strap. A semi-transparent white rectangular box is centered over the notebook and bag, containing the text '2. ペルソナ設定のメリット'.

2. ペルソナ設定のメリット

2. ペルソナ設定のメリット

ペルソナが必要とされているの理由は、
「これから作っていくサービスに関する方針や、
具体的なイメージを統一するため」です。

どんな商品・サービスであっても
ターゲット設定はしているはずです。

お客様にどうなってどうなって欲しいか？
どのようなものを欲しているか？が明確になる



集客やリスト集め、販売していくに当たって
一貫性を保つことができる

3. 事例①

新しい商品を作るときを考えてみましょう。

その商品は本当にターゲットが喜んでくれるでしょうか？

それはペルソナのことを考えればおのずと見えてきます。

そしてペルソナの趣味趣向や考え方が明確にわかっているならば、何を訴求すれば『刺さる』商品になるかがわかります。

自分たちにとってどうかではなく、
ユーザーにとってどうかというように
ユーザーを主語にして考えられる。

3. 事例②

今あなたが扱っている商品を兄弟や友人に売る場合、どう伝えますか？

自分の父がメタボリック症候群でその父が痩せたいとした時
どんなアドバイスをしますか？

売る相手が明確で何で困っているかが明確であるため、どんな部分をどう伝えれば
いいか、どんなアドバイスをすればいいかも明確だと思います。

つまりペルソナ設定することにより**販売の行動指針**にも**商品作成の行動指針**にも
なりえるのです。

一方でざっくり〇歳くらいの男性に売ってくださいと言われてたら、何からどう伝えれば
良いのかわからないでしょう。

**顧客を言語化することで、
顧客に提供する商品を顧客のニーズの形に合わせることができる。
販売の行動指針、商品作成の行動指針にもなる。**

4. まとめ

ペルソナ


= 商品を購入していただくお客様像を言語化したもの

—ペルソナ設定のメリット—

- ・集客、販売、商品作成していくにあたって一貫性を保つことができる
- ・顧客像が明確になることで商品アイデアが容易になる
- ・顧客に提供する商品を顧客のニーズの形に合わせることができる
(ユーザーを主語にして考えられるようになる)

5. ペルソナシートの記入例

ペルソナシート

名前	浜崎優太	家族構成	両親、弟(父は中学校教師、母は元教師の主婦、弟は高校3年生)	ビジュアルイメージ 
性別	男	居住地	岡山県岡山市	
年齢	21	趣味	映画鑑賞、カラオケ、漫画、スノーボード	
職業	大学3回生	休日の過ごし方	ダンスの練習。遊びやサークルの予定が無ければ基本家で映画鑑賞と漫画とSNS。	
収入	居酒屋バイト月8万	好きな雑誌やメディア	雑誌は読まず。基本スマホを見るが、家族がテレビを付けたらそれを見ることもある。	
担当している主な業務	居酒屋バイトでは新人教育を基本任される。キッチンが多いが人手不足の時はホールもやる。ダンスサークルでは特に役職はないが、アイデアマン的存在。		チャレンジしていること	就活で有利になりそうなTOEICの勉強をとりあえずしているが、あまり身は入っていない。サークル仲間の影響で最近カメラを買った。写真をうまく撮るコツをインターネットで調べたり、遠出するときは欠かさずカメラを持ち運ぶようにしている。
悩んでいること	学歴にはそれなりに満足しているが、一流国立大学ではないので、就活ではライバルが多いだろうという漠然とした不安がある。バイトやサークルでも、部長など肩書きのある役割をやったことがなく、堂々とアピールできる経験が少ないと思っている。		検索(連想)しているキーワード	面接、グループディスカッション、みんな就、リクナビ、マイナビ、自己分析、企業名 評判、など

このペルソナシートを見て
どのような人間像が見えてきますか？

6. ペルソナシートの記入例

- ・学歴は良い方だが、学歴に自信がかなりあるわけではない。
- ・特に大学生活は4年間でただのらりくらしで過ごしてしまい就活で話せることがない。
- ・人間性で言えば、よくいる国公立生で就活のためにTOEICを勉強するほど真面目な性格。

という人間像、悩みを抽出することができます。

例の場合は題材が就活なので、
このような顧客が就活で挽回するために
必要なコンサルやサービスが考えやすくなります。

