

成果を出すためのペルソナ作成方法

本日はセミナーにご参加いただき
ありがとうございます

- 12:45にセミナーを開始いたします
- マイクをオフにさせて頂いております。周囲で音がしてもセミナーには影響ありませんので、ご安心下さい
- ぜひ、メモをご用意ください



あきばれホームページ

成果を出すためのペルソナ作成方法

株式会社WEBマーケティング総合研究所

2022/5/19

本日の目次

1. セミナーのゴール
2. ペルソナとは？
3. ペルソナを設定する理由
4. ペルソナの設定方法
5. ワーク
6. まとめ



1. セミナーのゴール



本日のセミナーのゴール

ペルソナを作成する

2.ペルソナとは？

ペルソナとは？

「ターゲット」よりも、さらに具体的(顔や普段の生活など)に想像したお客さまのことを「ペルソナ」と呼びます。

例)ターゲットの場合

30~40代、男性、サラリーマン、肩こりや腰痛に悩む

例)ペルソナの場合

- ・32歳
- ・男性
- ・都内のIT企業に勤める
- ・毎日パソコンを9時間以上見るのに加え、運動をほとんどしないから肩こりに悩んでいる

ペルソナを設定することで、よりニーズやお悩みを想像しやすくなります。



3.ペルソナを設定する理由

ペルソナを設定する理由

ペルソナを設定する理由は、競合他社と差別化の要因を見つけ、自社の強みを見つけるためです。

1. ターゲット像を深掘りする
2. ニーズと悩みを把握する
3. 競合他社の強みを確認する
4. 自社の強みを書き出す



4. ペルソナの設定方法

ペルソナの設定方法

ペルソナを設定する際にはペルソナ設定シートを使うと設定しやすくなります。

あきばれホームページオリジナルの
ペルソナ設定シートは後日、ウェブセミナー動画掲載ページにてダウンロード可能です。

【work】ペルソナの作成

例を参考に、弊社のペルソナを作成してみてください。

項目	(例)ペルソナ	ペルソナ	
デモグラフィック	写真		
	名前	小林 啓太	
	年齢	42歳	
	性別	男性	
	職業・業種	会社員	
	役職	事務所代表	
	年収	550万円	
	居住地	愛知県名古屋	
	最終学歴	愛知学院大学法学部法律学科 卒業	
	恋人の有無・未婚・既婚	未婚	
ライフスタイル	所持しているデバイス	iPhoneX	
	よく使用するSNS	LINE	
	インターネット利用頻度	120分/日	
	食生活(外食頻か自炊頻か)	外食派	
	よく利用するアプリ	YouTube	
	よく行く飲食店	すき家	
	好きな番組	WBS	
	インドア/アウトドア	アウトドア	
	週末の過ごし方	トレンギング・動画を見る	
	現在課題に思っている事(悩み)	・ホームページがスマホ対応していない ・ホームページで電話番号を覚えていない ・できるだけ安い費用でホームページを作りたい	
将来実現したいと思ってる事(ニーズ)	Google検索エンジンで検索して、電話にて問合せする		
ビジネス価値	業種との接触方法	まずは移動時間などで口こぼしを見て、いくつかの業者に絞る。そこから問合せをする	
	製品・サービスを調べるための行動パターン	通勤時間に、スマホで競合のサイトを調べたりしている。競合の小冊子やセミナー資料が配布されたサイトにリニューアルしている事を知り、若干検討する。 「あの業界所蔵かてるの...?」「後と一緒の時期に開催したはず...?」をそろそろ新規顧客の開始に叩き落とすために、入れたいけれどないというメールは結構高価なお金を出して、今発生している案件の売掛金の回収がかかりすぎたから、売掛金回収できたら1件作成しようかと、でも何処かやっちゃった方がいい...とお悩みの悩んでいる。 そこで、「ホームページ作成」と検索して、自分から2~3件目にヒットしてきた制作会社に電話し、申込みや見積りがあるまで、これはいらないか、かなーと悩んでいる。ただ、成果につながるのか、コンサル料が高くてやってくれるのか、何だか不安だ。メールで聞いたら、担当者や電話やメールで解決して、PCのホームページの申込みフォームから申込みに来る。	
悩みや課題に気づいてサービスを利用するまで	悩みや課題に気づいてサービスを利用するまで		
	※POINT※ ・「外」に「個人」に「近い」のか ・「外」に「個人」に「近い」のか ・「個人」に「個人」に「近い」のか ・「個人」に「個人」に「近い」のか ・「個人」に「個人」に「近い」のか		

ペルソナ設定シートを使ってみよう！（例）

デモグラフィック (事実関係を表すデータ)	名前	佐藤 太郎
	年齢	38
	性別	男性
	職業	税理士(税理士事務所の代表者)
	年収	1100万円
サイコグラフィック (価値観・趣味・行動など)	趣味	キャンプ・スノーボード・車
	所持しているデバイス	iPad、MacBook、iPhone
	よく使用するSNS	Twitter、Facebook、TikTok、LINE
	週末の過ごし方	晴れた日はキャンプ、雨の日は情報収集
	現在課題に思っていること(悩み)	起業したてで、簡易的なサイトを作ったが集客に繋がっていない。WEB集客で何を参考にしたら良いか分からない。
将来実現したいと思っていること(ニーズ)	ホームページから情報発信をしたい。月 3件の新規問合せを獲得したい。営業コストを削減したい。	

5. ワーク

ペルソナ設定シートを使ってみよう！（WORK）

10分間のワークとなります。13:08に再開いたします。

デモグラフィック （事実関係を表すデータ）	名前	
	年齢	
	性別	
	職業	
	年収	
サイコグラフィック （価値観・趣味・行動など）	趣味	
	所持しているデバイス	
	よく使用するSNS	
	週末の過ごし方	
	現在課題に思っていること(悩み)	
	将来実現したいと思っていること(ニーズ)	

6. まとめ

まとめ

- ペルソナを設定すると、ターゲットより行動や考え方が想像しやすくなります
- 競合他社と差別化できる強みを見つけるためにまずはペルソナを設定してみてください



ご清聴いただきありがとうございました

次回ウェブセミナーのご案内

開催日時 : 5月26日(木) 12:45~13:30

対象 : 会員さま

参加費 : 無料

次回タイトル : 競合他社との差別化要因(強み)の考え方

[ペルソナ設定シート](#)を使いますので、ご参加前にご作成ください。