

ペルソナ設定の注意点



- ペルソナ設定は、お客様が多すぎて対象者像がぼんやりしているときなどに使えるマーケティング手法
- 組織的に事業を行うときに複数の担当者間で認識を統一するときには有効
- 経験が浅く、判断基準を持ち合わせていない人がペルソナ設定をしようとする、不毛な行為になりやすい
- 誰とも付き合ったことのない人に「理想の男性像」を細かく答えてもらうような状況と似ている
- 初恋の人を「理想の男性」と思いこんで結婚するのは危険

ペルソナ設定の注意点



- ペルソナ設定をしてみてピンとこない人も大丈夫！
- その場合は、できるだけ多くの人と対話して、困りごとや願望を聞いたり、実際に何か力になれることはないか考えてアドバイスしたり、手伝ったりしよう
- その行動が、あなたがサポートできるお客様を広げていく行為であって、広がっていないものは絞ること（ペルソナ設定）ができないので、最初から絞ることに固執せずにやっていくほうが良いこともある
- 駆け出しのころはテクニックよりも実際に行動したなかから気づくこと、学べることのほうが多い

これだけは覚えておいてね

伝えたい
ことが
伝わる

申込んで
ほしい人が
申込んで
くれる

あなたの
やりたい
ことができる

あなたの理想の
お客様に
サービスできる

やりがい
あって
楽しい

クレームは
起こりにくい

お客様が
ノウハウの
実践者に
なってくれる

そしたら

あなたもお客様もHAPPY！