

＼初期から自分を活かしてお客様に出会う／

自分スタイルで 堅実起業を叶える動画講座



DAY 9

LESSON
DAY 9

～ペルソナ設定の仕方～

- 1 ペルソナって何？
- 2 なぜペルソナが必要か？
- 3 ペルソナはどう決めるか？



DAY9 GOAL

- ・ ペルソナとは？を知る
- ・ なぜペルソナが必要かを学ぶ
- ・ ペルソナを立ててみよう！

Start with an outline of topics and identify highlights.



1 ペルソナって何？

実在する理想のお客様像のこと

改めて・・・

起業はこんな順番で進みます！

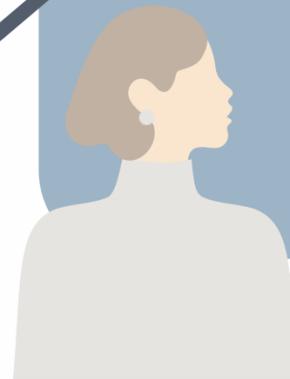
1 Why

なぜ起業する？
何で起業する？

2 Who

ここで
ペルソナが
必要！

誰に届けたい？



3 How

どうすれば
買ってもらえる？

2 なぜペルソナが必要なの？

1

『届けたい人』がいて初めて
商品が作れる・発信ができるから

注) 資格や協会サービスを提供する人でも
特に誰に届けたいか、しっかり決めよう！

2 なぜペルソナが必要なの？

2

言動に一貫性が出て
ビジネスの信頼感が増すから

2 なぜペルソナが必要なの？

3

「これ、私のためのサービスだ！」
とペルソナにしっかりと刺さるから

企業の例で
ご紹介

どんなサービスや商品にもペルソナ設定がある！

**Soup
Stock**
TOKYO



Soup Stock Tokyo

(スープストックトーキョー)

ペルソナ名 秋野つゆ

都心の好立地に住むバリキャリ

独身か共働き夫婦 (経済的な余裕がある)

社交的な性格で自分の時間も大切にする

→彼女が満足できる商品開発とマーケティングで創業わずか10年で52億の売り上げ

企業の例で
ご紹介

どんなサービスや商品にもペルソナ設定がある！



Jagabee

(じゃがビー)

お菓子を食べない

文京区在住の27歳女性

ヨガとスポーツが趣味

→一時、販売停止になるほどの
大ヒット商品に

3 どうやって決めるの？

どちらか、もしくは間を取るのもオススメ！

あなたが
実現したいことに
共感してくれる人
(相手が喜んでくれる！)

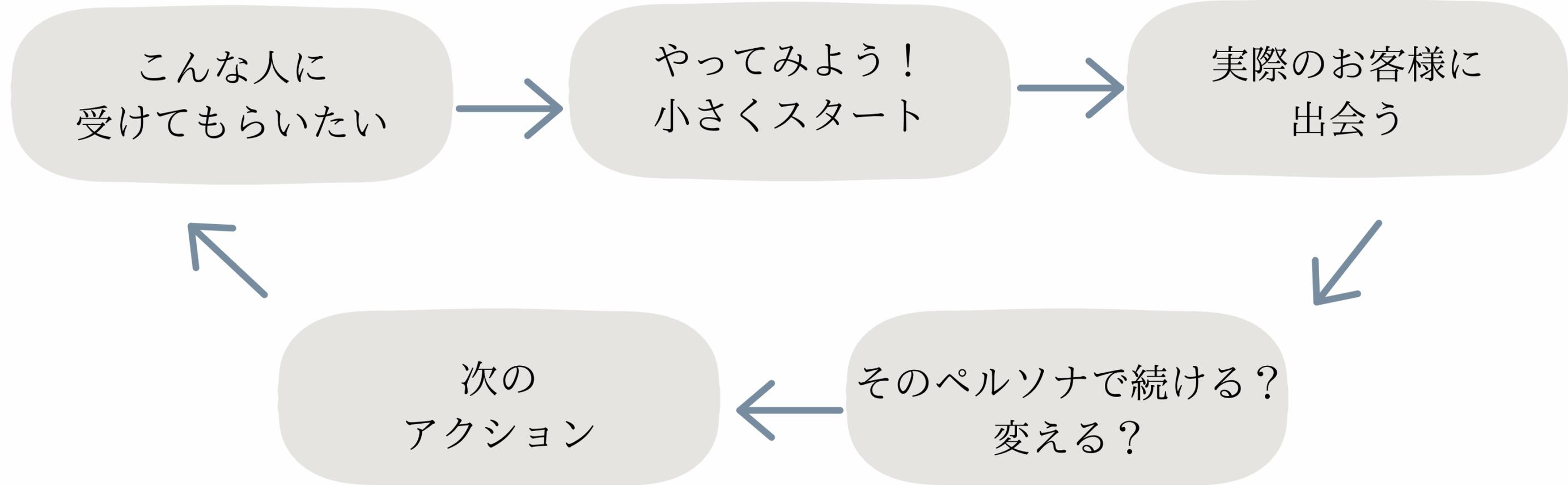
あなたが
最も価値を提供でき
やりがいを感じる人
(あなたが嬉しい！)

Hint!

どんな人のサポートができそう？
誰があなたの知識やスキルを喜んでくれそう？



ペルソナ設定/ 最初は「仮決め」でOK!



point!

一旦、自分で決めますが、柔軟に変更していきましょう!

WORK 17 記入例/ペルソナ設定



ペルソナイメージ写真

平田彩（38歳）会社員

世田谷区在住、都内に通勤（在宅あり）
現在、3社目。食品会社でマーケティングを担当。
年収400万、夫（40歳 / 年収800万）
子供が2人（2歳、6歳）
時短勤務を選択したが、働き続けるイメージがつかず
今後のキャリアを模索している。

趣味は国内旅行（落ち着いた旅館・ホテルが好き）
子供を持つ前はヨーロッパも数年に一回出かけていた。

ひとり時間は好きだが、最近はその時間も持てず
月に数回カフェで、ちょっと本を読む程度。
子供が寝た後に動画サイトをたまに観るが、疲れてすぐ寝てしまう。

良質なものは知っているが、ここぞという時以外は堅実。
ユニクロやZARAなどが多め。「本質」という言葉が好き。
インテリア雑誌は好きだが購読はしていない。

真面目で頑張り屋。仕事はできる自負はあるが、
自分が大きく何かに挑戦する自信がなく悩んでいる。

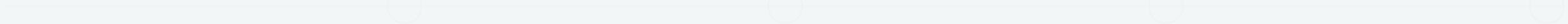
DAY9 まとめ

～ペルソナ設定の仕方～

- 1 ペルソナとは実在する理想のお客様
- 2 たった一人に届けるつもりで発信する
- 3 ペルソナを設定することでビジネスに一貫性が出る

DAY9 WORK

WORK 17 ペルソナ像を書いてみよう



著作権について

すべてのコンテンツの無断転載・無断使用はご遠慮ください。