

参加者特典 セミナー資料

ASMARQ

6/9(水)12:00~
無料セミナー

今だから必要 「ペルソナの再理解」

後編・作る



講師:株式会社シー・ユー
代表取締役 早尾 恭子氏

■ 自己紹介

株式会社シー・ユー代表取締役

モデレーター歴 20 年以上

モデレーター実績年間 300 本以上

マーケティングの定性調査として行われる、グループインタビュー・
デプスインタビューのプロ、「モデレーター」

調査プロジェクトの企画設計から実施、分析までトータルに行う

2001年より、自社にてモデレーター養成講座を開講し、

後進のモデレーター育成を開始

ビジネス講座講師、大学のマーケティング授業講師、企業向けの講習も担当

著書 「モデレーター聞き出す技術」すばる舎

趣味：料理・美味しいものを食べに行くこと、オペラ・古典曲を歌う事、車の運転
旅行、磁器作陶

■ アジェンダ

12:00 開始 はじめに

タイトル：ペルソナを作ってみよう

<目次>

1. ペルソナとは
2. 成功するペルソナ作りの法則
3. 成功するペルソナを作ろう（特典つき）

12:45 終了

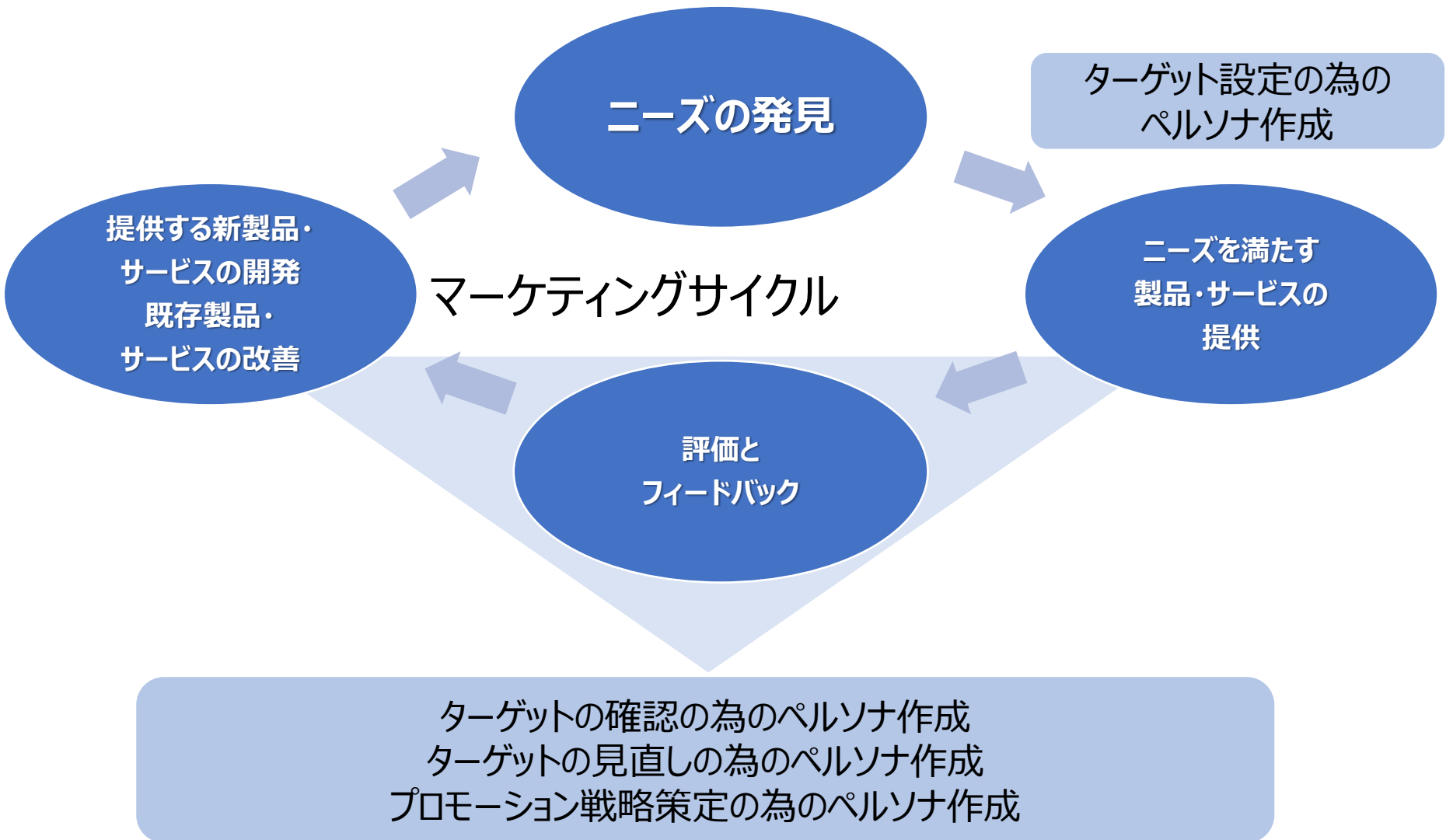
そもそもペルソナとは・・・

典型的なユーザーを表すために作成された
仮想的な人物像

最も特徴的な性質を示している人物像

■ 調査データや実際の顧客データなどを用い、年齢、職業、趣味、行動、考え方などを組み合わせることによって想定した顧客像がペルソナです

マーケティング戦略フェーズにおけるペルソナ作成のタイミング



ペルソナとターゲットとの違い・・・

ターゲットは「集」で、
ペルソナは「個」

「ターゲット」は年代や性別などで幅を持たせたユーザー層を設定、
「ペルソナ」は具体的に細かいユーザーモデルを設定、
人物像の設定の深さが異なる

ターゲットは「集」で、ペルソナは「個」

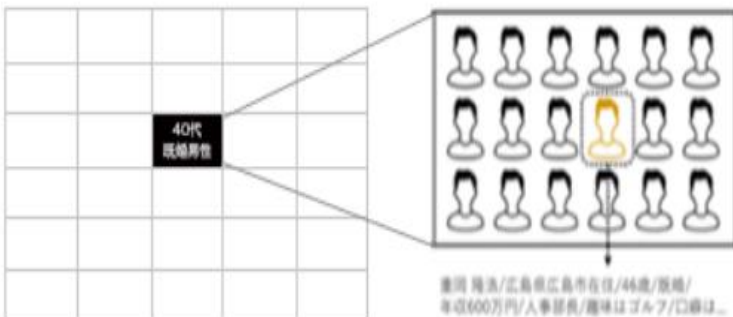


40代 男性 未婚
関東在住 会社員
年収300万

ターゲット

購入が見込める人達

性別や年齢、属性などの大枠でグルーピングしたもの



ペルソナ

購入して欲しい人

属性だけではなく、趣味や趣向、行動パターンまで設定したもの



太郎さん 40歳
男性 アスマーク勤務

職種: 営業からリサーチャーになり勉強中
趣味: 漫画を読むこと。

自宅には200冊以上の漫画が並ぶ

人付き合い: 大学時代の友人とは定期的に合うが、人見知りするタイプ
会社帰りに雑貨屋に行くことが多く、気分転換になる

行動: 欲しいものは徹底的に調べてから慎重に購入する。
決して衝動買いはしない

出展

<https://www.asmarq.co.jp/column/glossary/word0100/>

どのようにアプローチすると効果的かが、よりリアルに見えてくる

ペルソナは2つの要素から構成されます

「デモグラフィック」
+
「サイコグラフィック」

「デモグラフィック」とは

年齢・居住地・職業・ 家族構成などの定量的な属性情報、

「サイコグラフィック」は

性格・ライフスタイル・趣味などの心理的な特性のこと

サイコグラフィックを設定するためにはより詳細なアンケートやインタビューなどを実施し理解を深める必要がある

ペルソナのメリットは

- ✓ ユーザーのニーズ・未充足ニーズの理解
- ✓ リアルなユーザー目線で仮説が立てられる
- ✓ 人物像が具体的なので様々な判断を効率よくできる
- ✓ メンバー間の共有ができ、意思決定がスムーズに

ユーザーがより鮮明になることで、効果的なマーケティング施策を効率的に行うことができるようになる

デメリットは手間と時間がかかる

ペルソナメイキングと調査手法

九州では1月、2月に kitkat が売れていて、
受験生が 買っているという事実

ターゲットは
全国の受験生

ターゲット

全国の予備校の売店に置いてもらう施策

反応なし

受験生は、受験の前の晩に
孤独で不安な一夜を過ごす

受験生の不安
を和らげたい

ペルソナ

受験生が泊まるホテルに依頼をし
受験生に渡してもらうようにした

受験生に感動を与えた

ターゲットの全国の受験生に
波及し5倍の売り上げを達成した

事実から仮説を立てる

⇒有効な打ち手となっていない

仮説を立てペルソナをメイキングを
していなかった

サイコグラフィックから

仮説を立ててペルソナを作る

- ・地方から大学を受験する
- ・受験のためにホテルに一人で泊まらねばならず不安を抱えている
- ・慣れない状況で孤独を感じている
- ・甘いものを食べてほっとしていた

調査手法はアンケート・インタビュー

ペルソナメイキングのポイント

仮説を立てることの重要性

信頼できる情報

仮説を見極める事

間違いに気づいたらすぐに軌道修正し、
改めて別の仮説でペルソナを作る

鮮度が大事

ペルソナの見直しが必要

成功するペルソナ作りの法則

✓ リアルな事実をベースとする

✓ リアルな事実から仮説を立てる

ペルソナメイキングのポイント 仮説を立てることの重要性

敏感肌って肌荒れもするから
普通のスキンケア品は買えないという事実

ターゲットは
女性の敏感肌と自覚している人
トラブルのない肌の状態を保ちたい

敏感肌用の化粧品の開発
スキンケアで敏感肌を改善しましょう！

丁寧な生活をおくることを心がけている
敏感肌に対してそれほど困っていない？

環境の変化に気付く
デリケートな自分の肌って素敵！

デリケートなあなたの肌に寄り添う
スキンケア

共感を得て
自分の為のスキンケアと
感じられた

ターゲットの自称敏感肌の方にも
刺さるインサイト

ターゲット

仮説を立て調査

ペルソナ

別の仮説で
ペルソナをメイキング

成功するペルソナを作ろう

ペルソナタイプ****

<ペルソナタイプ名> ヘッドライン

- 特徴まとめ #1
- 特徴まとめ #2



✓ 項目 #1

- コメント #1
- コメント #2
- コメント #3

✓ 項目 #2

- コメント #1
- コメント #2
- コメント #3

✓ 項目 #3

- コメント #1
- コメント #2
- コメント #3

✓ 項目 #4

- コメント #1
- コメント #2
- コメント #3

✓ 項目 #5

- コメント #1
- コメント #2
- コメント #3

✓ 項目 #6

- コメント #1
- コメント #2
- コメント #3

「デモグラフィック」

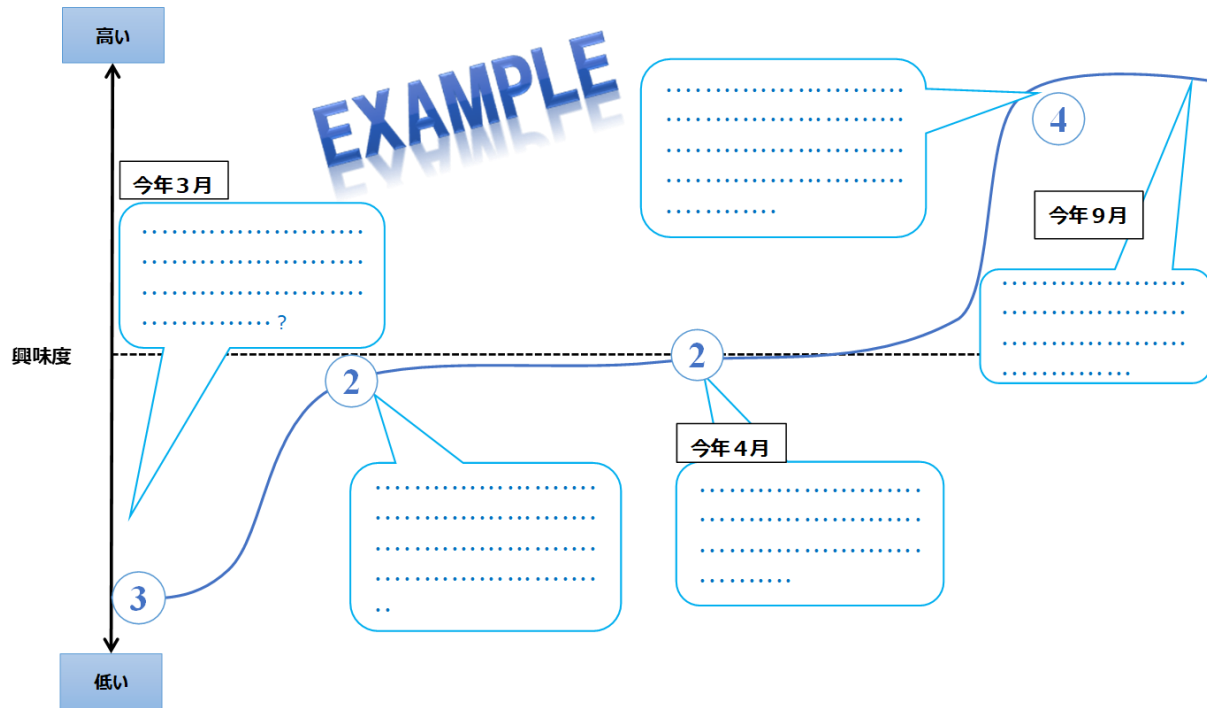
「サイコグラフィック」

投影法



- コラージュ法
- 擬人法
- フォトソーティング／ワードソーティング
- 漫画完成法
- 第3者投影法
- イメージマッピング
- ラダリング
- 文章完成法
- ビジュアル投影法

カスタマージャーニー



※情報源：①WEB ②SNS ③動画サイト ④テレビ ⑤店頭 ⑥その他

該当するものの番号をグラフに書き込んでみてください

具体的なサイト名、サイトの中でどのような言葉や画像が興味に繋がったのか詳しく記載ください

■ 「これさえあれば大丈夫！ ペルソナ作成テンプレート」

ペルソナテンプレート



Profile	
名前	秋山 理沙
性別・年齢	女性・26歳
婚姻状況・居住状況	未婚・東京都内で一人暮らし
職業	会社員（IT・営業企画）・入社5年目
職務内容	外回りと内勤の比率は7：3。企業向けにITサービス を売るBtoB企業。 中堅になってきたため業務内容は営業活動と後輩の育 成が半々であり、仕事は大体朝8時～遅ければ22時 頃まで。休日は基本的に休み。

Personal	
嗜好	<p>かねてからの営業職が起因となって、シンプルなモノを善しとし、それが慣習として染みついている。結局休みの日より働く日の方が多いため、仕事の邪魔をしないファッションやアイテムは、自分のアイデンティティとなりつつあり、今は「無印良品が似合う女性」がコンセプト。</p> <p>身だしなみは「人並み以上」を心がけていて、ある程度のごだわりを持っている。流行よりも自分の体質に合うものを追究するようにしている。自己分析はできている方だと考え、自分に合うものは知っている（つもり）。</p>
理想の自分	<p>休日はジムに行ったり、友人と飲みに行ったり、ふらっと国内旅行に行ったりアクティブに過ごす反面、平日の疲れの反動で家にこもりきって、漫画を読んだり、ゲームをしたり、一日中寝ていることもある。アクティブ・インドア両方のバランスが重要。</p> <p>ファッションアイテムや美容関連などの買い物は、ネットで済ますこともしばしば。人喜ぶしなので料理は必要最低限の自炊か、あとは大体外食・中食で済ます。無印良品の整理はしないようにしている。</p> <p>・周りに流されてしまう箇所があり、もっと自立した考えを持ちたいと思う。自分で物事を瞬時に判断し、しっかりと発言のできる芯の通った人と見られたい。</p> <p>・ナチュラルな人物を目指したい。カラコンや凝ったメイクは辞めて、本当は、27歳に向けて飾らずにもっと自然体になりたい。人目を気にしないというわけではなく、あくまで自分に合った物を取り入れていきたい。</p> <p>・今の仕事は満足しているが、もっと出世できるように頑張りたいと考えている。27歳になるまでに主任への昇格を目指し、生き生きと過ごしたい。</p>

sample

ペルソナテンプレート

Profile		Personal	
名前		嗜好	
性別・年齢		趣味・休みの日の 過ごし方	
婚姻状況・居住状況		理想の自分	
職業			
職務内容			

沿革 株式会社アスマーク

本社所在地：

〒150-0011 東京都渋谷区東1-32-12 渋谷プロパティタワー4F

TEL：03-5468-5101 FAX：03-5468-5102

創立：1998年12月

設立：2001年12月

資本金：50百万円（2019年11月末時点）

売上高：2,991百万円（2019年11月期）

事業内容：

- ・市場調査
- ・HR Techサービス
- ・RPA導入・運用支援
- ・労働者派遣事業（許可番号：派13-311841）

運営サイト：

- ・アンケートモニター募集サイト「D STYLE WEB」の運営・管理
- ・買った人・使った人の評価サイト「シェアビュー」の運営・管理
- ・外国人市場調査業務「e-gaikokujin.Recruting」の運営・管理

ご相談はこちら



ASMARQ