

■ペルソナシート(サンプル)

安藤 忠



特徴	家族構成	ご本人(45歳)、奥さん(43歳)、子ども1人(8歳女)
	職業	経営者(社員MAX10名)
	年収	昨年:531万円(税抜) おとし:731万円(税込)
	自由に使える小遣い	月14万円
	外見的特徴	昨年、買ったワンランク上のものを身につけている。(時計・スーツなどで高額なもの)
	話し方の特性	人前での話はちょっと苦手だが、趣味の話は止まらない
	好きなもの、好きなこと	成功者の本(カーネギー等)
ニーズ・ウォンツ	苦手なこと、弱点	時代の変化、新しいアイデアを出す事
	スキル、得意なこと	・人見知りはない(コミュニケーション能力はある) ・マーケティングのセミナーで理論は多少学んだが、その使い方がわからない
	どんな問題を抱えているのか?	売上を上げたいが、何をしたらいいかわからない。
	問題解決のために実行してきたことは?	・4年前まではSEO業者に、多額のお金を払っていたが、集客できていた。 3月前くらいからSEOテクニックでホームページが上位にならなくなって困っている。 ・2年前に高額コンサルタントと契約して、ポツクラして、効果がなくて泣いた。 ・昨年、チラシ作りの塾にも行ったが、チラシ作りは上手になったと言われるが、売上が減っているボトルネックは本当は、別の部分にあるのかもと思って、このスクールに入りたい
	中長期的なゴール	・数字では無し(短期的なゴールとほぼ同様) ・いつか本を出して、ブランドを高めたいし、本を出せば家族、親戚、近所で人気者になれるかもなあ。
	短期的なゴール	・目に見える集客アップと売上アップ ・ブランディングの強化(メディアにも出たい) ・そのために、何をやらなければならないの明確になる。 ・信頼できて導いてくれる人と出会うこと。
	誰にも言えないが密かに求めていることは?	・仕組み化。自動化してセミリタイヤしたい
知識	感じている悩みは?	・去年より売上が下がってきている。その理由がわからない。 ・ポジティブな経営者の仲間が欲しい。 ⇒継続的に収入が入り続ける力・スキルが欲しい。 ⇒ネガティブな人とは群れたくない。
	感じている不安は?	・いつか売上が無くなり、会社がなくなってしまうんじゃないか? ・今後、時代から取り残されるんじゃないか? ⇒その「いつか」という不安を解消するために、老後の心配をしないで済むように、回るビジネスモデルと売上を作って、早めに55歳くらいに引退してハワイに住みたい。
	お客様が属する業界トレンドは?(法人)	・SNSの活用など、一般的な世間の流行 (YouTube、LINE@・facebookなど) ⇒明確な活用方法・ノウハウは全く教えられず。
	商品カテゴリについて既に知っている事は?	大企業の社長の仕事術・マーケティング術・マネジメント術
	どこからその知識を得たのか?	カーネギー、柳井さん・松下幸之助さん・ドラッカーなどの売れている本。 ⇒「あの人の本は読んだぞ!」と満足している。
	商品カテゴリについて、どんな思い込みを持っているか?	偉人レベルの経営者の本は私は、実践できないかな。 DRMは周りでもしている会社が増えたな、DRMだけで勝負できるのかな。
	意思決定	意思決定の際の癖は?
購買決定を左右する人は誰か?		自分と似たような立場の経営者仲間がいればその人。いなければ、自分自身で決める。奥様には内緒で塾に入る。
意思決定の際に相談する人は誰か?		自分と似たような立場の経営者仲間がいればその人。いなければ、自分自身で決める。
行動の阻害要因	意思決定の前に言いそうな反論は?	「本当に結果が出るのか?」「頑張っても、駄目だったらフォローをしてくれるんですか?」
	言葉には出さないが意思決定における重要な要素は? その他、あれば	相手の人柄(誠実さ)、最後は人間性で決める。
関連商品	過去に購入した関連商品は?	・チラシ勉強会 ・「集客できますよ!」と謳っているWEBのツール(Facebook集客法)
	関連商品の嫌な点は?	・結果・効果が明確に数字で出ないこと。 ・買ってチラシも改善して褒められたのに、なぜか業績が下がっている ボトルネックはチラシではないのでは?
モチベーション	関連商品に対する希望は?	・結果が伴って欲しい! ・リスクをできる限り無くして欲しい。 ⇒成果に見合ったお金を支払いたい。 ・チラシよりもっとTVとかにドーンと出たら、お客様はたくさん来るのではないかな。
	何でやる気がアップするか?	・売上が目に見えて上がって行き、自分が使えるお金が増える ・銀行残高が上がっていく ⇒キャッシュが増える ・先生や経営者仲間に褒められる
	これなら盛り上がりえる、というテーマは?	経営者の本の読書感想 立場の違う人と全く噛み合ないかんじ(サラリーマンの同世代など)
	なにに対して、誰に対して怒りの感情を持っているか? 何でヘソを曲げるか?	・売上が下がっている経営者である、自分自身 ・いうことをあまり聞いてくれない部下 ・お客様からのクレーム
	頻繁に行く場所は?	・本屋 ・居酒屋 ・近所の公園(子供と週に1回)

ライフスタイル	理想のライフスタイルは？	<ul style="list-style-type: none"> ・セミリタイヤして、自分の好きな趣味(ゴルフ、ギター)を満喫したい。 ・齋藤一人さんのように、自分がいないでも会社が大きくなり、自動的に回る仕組みを作って、自分は海外旅行に頻繁に行きたい。(自分のビジネスをガンガンでかくしたい。)
	今は、どのようにお金や時間を使っているか。	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス拡大のためにお金を使う ・時間もほとんど仕事に使う ⇒寝る時間以外は、すべて仕事をする。