STEP-BY-STEP SEO

三銃士のペルソナのワークシート

広告費を１円もかけずに、

アクセスを殺到させる方法

三銃士のペルソナのワークシート

効果的な販売戦略を策定するためには、ターゲットとなる顧客とその固有の痛みポイントを明確にすることが重要です。ジグ・ジグラーの言葉にあるように、ターゲットがいないのに、どうやって攻撃するのか？

顧客アバターがなければ、あなたのマーケティング活動は一般的でつまらないものになってしまうでしょう。最近では、ありきたりでつまらないものに財布を開く人はいません。だからこそ、このエクササイズは、あなたのセールスとマーケティングのプロセスのほぼすべての面で成功するための基礎となるのです。

お客様のアバターを明確にすることは、これらの分野にも影響を与えます。

- ✓ **製品/サービスの創造** - アバターの問題を予測し、解決するために、どのような解決策を開発し、アバターに提供することができるか？
- ✓ **コピーライティング** - アバターを惹きつけ、成約させるためには、オファーをどのように表現すべきか？
- ✓ **メールマーケティング** - あるタイプのメールマーケティングキャンペーンと別のタイプのメールマーケティングキャンペーンでは、どのアバターが受け取るべきか？
- ✓ **コンテンツマーケティング** - アバターに購入を促すためには、どのようなリードマグネット、ブログ記事、ビデオ、ポッドキャストなどを作成すべきか？
- ✓ **ソーシャルメディア・マーケティング** - どのプラットフォームで活動することが最も重要か？
- ✓ **ペイドトラフィック** - どこに費用をかけるべきか、どのようなターゲティングオプションを利用すべきか？

お客様は、信頼できる企業から何度も購入してくださいます。信頼を得るためには、お客様が自分のことを理解している以上に、自分がお客様のことを理解していることを示さなければなりません。努力と想像力が必要ですが、顧客アバターを手に入れれば、理想的な見込み客を長期的な購入者に変えるような製品やサービスを作り、販売するための準備が整います。

そこで、理想のお客様について考えてみましょう。彼らのストーリーを想像し、完全な個性を与えましょう。具体的に、そして感情的に。このワークシートを参考に、恐れずに深く掘り下げてみてください。

注：市場のさまざまなセグメントを表現するために、複数の顧客アバターが必要になるかもしれませんが、一度に１つだけ取り組むことを優先してください。

ステップ１： 別のシートに、理想のお客様に共通する人口統計学的および心理学的特徴をリストアップします。これまでに行った市場調査や受け取ったお客様の声をもとに、ブレインダンプを行います。

ステップ２： アバターに名前と顔をつける。はい、本当に！　写真を探してくるのもいいでしょう。

ステップ３： 自分のアバターになりきって、彼らの目で人生を見てみましょう。もっと詳しく知りたいと思ったら、ぜひ追加してください。
あなたのアバターについて、より具体的な情報があればあるほど良いでしょう。

- ✓ 自分は男性か女性か？自分は何歳なのか？
- ✓ どこがホームなのか？
- ✓ 私には配偶者がいますか？彼らは何歳ですか？
- ✓ 私には子供がいますか？その性別と年齢は？
- ✓ 私の最高学歴は何ですか？
- ✓ 私の職業・業界は？私の年収はどのくらいですか？
- ✓ 私の人生のモットーや好きな言葉は何ですか？
- ✓ 私の趣味や関心事は何ですか？
- ✓ 自分の目標は何か？
- ✓ 自分の価値観は何か？
- ✓ 私はどこで情報を得ているのか？
- ✓ どんな本、ブログ、カンファレンス、グル、ソーシャルメディアなどを利用しているか？
- ✓ 私の夢は何だろう？
- ✓ どのような課題がありますか？
- ✓ 自分の最も不合理な恐れは何か？
- ✓ 購入プロセスにおける自分の役割は何か？
- ✓ 私は意思決定者なのか、それともインフルエンサーなのか？
- ✓ あなたの製品やサービスを購入する際の私の反対意見は何か？

お客様のアバター

（1） お名前

山田太郎

（2）将来目指している姿

将来は自分で起業し経営者になりたい。
そのために、必要なスキルは、今のうちにすべて吸収したい。

（3）情報

年齢：35 歳
性別：男性
配偶者の有無：　独身
お子様の人数：0 名
所在地：　東京都世田谷区
職務内容：　営業
職種：　IT 企業
年収：　650 万円
教育のレベル：　大学卒業

（4）行動属性

【趣味】ワイン、クルマ、ジム通い
【休日の過ごし方】ジムで汗を流す
【消費傾向】複数の安物より 1 つの高級品を買いたい
【情報収集】Twitter、YouTube をよく見ている

(5) パーソナリティ

兄貴肌で面倒見が良く後輩たちに慕われている。
その一方で上層部には真っ正面から噛みついて、納得できるまで議論を挑む熱い男。

(6) 現在抱えている課題

部下の人数が 6 人を超えて、現在のマネジメント 方法に限界を感じている。
毎日終電で帰る日々が続き、肉体的にも疲労している。

お客様のアバター

（1） お名前

（2）将来目指している姿

（3）情報

年齢：

性別：

配偶者の有無：

お子様の人数：　名

所在地：

職務内容：

職種：

年収：

教育のレベル：

（4）行動属性

【趣味】

【休日の過ごし方】

【消費傾向】

【情報収集】

(5) パーソナリティ

(6) 現在抱えている課題