

【理想のお客さま（ペルソナ）を設定する】

あなたの商品を買ってくれるお客さまは、どんな人でしょうか？

最終的に一人の人に行き着くように、具体的に掘り下げていきましょう。

マーケティング用語では、想定するお客さまのことを“ペルソナ”と呼びます。

あなたが想像するお客さまを明確にしましょう。

最終的に1人の人に行き着くまで具体的に！決めてくださいね。

◎ 性別や年齢は？

◎ どんなこと・モノが好きな人？

◎ どこに住んでいる人？

◎ いつも何にお金を使ってる？

◎ どんなお悩みを抱えている？

◎ どんな未来を手に入れたいと思っている？