

ペルソナシート①

デモグラフィック・属性	名前				写真	
	年齢		性別			
	住所					
	家族構成		既婚・未婚			
	最終学歴		業界		業種	
	雇用形態		役職		仕事内容	
	年収		自由になる金額		貯蓄額	
特徴	外見的特徴					
	話し方の特徴					
	好きなこと・もの					
	苦手なこと・弱点					
	得意なこと・スキル					
ニーズ・ウォンツ	どんな悩み・問題を抱えているか					
	問題解決のためにしてきたこと					
	その結果は					
	中長期的なゴール					
	短期的なゴール					
	誰にも言えないが密かに求めていること					
	感じている不安					

ペルソナシート②

知識	施術・治療・サービスについての知識	
	どこからその知識を得たか	
	どんな思い込みを持っているか	
意思決定	意思決定のクセ（直感的・論理的など）	
	意思決定を左右する人	
	意思決定の際に相談する人	
	意思決定する際に言いそうな反論	
やる気	何でやる気がアップするか	
	何でやる気を無くすか	
ライフスタイル	理想のライフスタイル	
	よく行く場所	
	よく読む雑誌	
	よく見るサイト	
	よく見るTV番組	
	空き時間の使い方	
	余暇の過ごし方	
	日課	
	何にお金をよく使うか	

3C分析シート

Customer : 顧客

Competitor : 競合

Company : 自社

商品設計シート①

最も売りたいバックエンドを「竹」に設定します。

竹	施術・サービスの内容	金額

松	施術・サービスの内容	金額

梅	施術・サービスの内容	金額

バックエンドの当日限定オファー

--

商品設計シート②

フロント エンド	施術・サービスの内容	金額

ステツ プ商品	施術・サービスの内容	金額

ベネフィットシート①

F→A→Bでペルソナにマッチしたベネフィットを見つけましょう

Feacher : 特徴

--

Advantage : 効果

--

Benefit : 未来像

--

Why Meに答える

なぜ、ターゲットがあなたのサービスの対象なのか

誰のためのサービス？

受けないとどうなる？

リスクの背景・理論

Why Youに答える

なぜ、あなたを選ばないといけないのか

なぜあなたなのか？

他ではダメなのか？

代替法ではダメなのか？

オファー

最終的に、見込み客に何を提示するのか

金額

--

特典・割引の理由

--

希少性・限定性

--

行動を促す言葉

--