



# ペルソナ分析シート

顧客が誰で、その顧客がどんな人で何を求めているのか？どんなことに興味があるのか、といったことを知ることでよりその顧客に合ったアプローチをすることが可能になります。

## ★ ターゲット顧客（ペルソナ）を明らかにする

名前

年齢、性別

家族構成

居住地

職業

役職、収入

学歴、出身大学

決定におけるキーパーソン、相談者

相手のニーズ、ウオンツ（悩んでいることや憧れ）

趣味、好きなこと（食べ物）、休日の過ごし方

よく読む雑誌

好きなテレビ、Youtubeチャンネル

フォローしているSNSアカウント（Twitterやインスタなど）

この分野における知識、リテラシーは？

価値観、ライフスタイルは？

何に時間とお金を使っている？（リソースの使い道を知る）

夢や目標は？そもそもある？

理想顧客の心理を深く知る(優良顧客に直接リサーチをした内容を元に以下にまとめる)

★ 見込み客が抱えている悩み、  
困りごと、不安、イライラは？

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

★ 思い込みや信念は？

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## ★見込客が買わない理由は？

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.

## ★どんなことをすれば、買いやすくなるか？

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.