

第7回アウラ・コキリコセミナー

ペルソナビルドのインタビュー

使えるペルソナの作り方

ペルソナの作り方、使い方が実践的に学べるセミナー
1日でペルソナ作りと活用法がマスターできます

「ペルソナはSTPの後に来る」 STPPの考え方

セグメンテーション・ターゲティング・ポジショニングを経てペルソナ作りに取り組む
ターゲティングまで絞込み、ポジショニングで視点を広げて競合関係を見る
ポジションを確認して、再び「1人」のペルソナに絞り込む
静態的なプロファイリングに「生きて、動く」シナリオ加えて動態的ペルソナに作り変える

ペルソナはマーケティングプロセスのどの場面で作ればよいか、どんな場面で作るうとしても無駄か

PDCAの各場面で使えるが、メインはプラン
新製品開発、新プロモーション開発など新しいプラン作りの時、ペルソナに向けて開発する
ペルソナにはどんな種類があるか、複数のペルソナはありうか

S・ジョブスは自分自身をペルソナ（一人称ペルソナ）として設定していた？

三人称ペルソナと一人称ペルソナ
開発者自身がペルソナになる瞬間

ペルソナの作り方

ペルソナプロファイリング → ペルソナシートの作り方
アクティビティシナリオ → 動態的なペルソナにするためのシナリオの書き方
バリューシナリオ → 行動の背景の価値観を記述する方法

ペルソナ作りのためのインタビュー 実践

*コンテクスチュアルインタビュー
通常インタビューとの違い、ペルソナ作りでの利点
対象者に「弟子入り」する意味は何か

<開催日時・場所>

2017年11月17日（金） 10：00～16：00
10：00～12：00 ペルソナビルドの方法（講義）
13：00～14：30 インタビュー実施（対象者2人）*機縁法でリクルーティング
14：30～16：00 ペルソナビルドの実践（ワーク）
場所：外苑前G-1インタビュールーム
11月10日締切予定

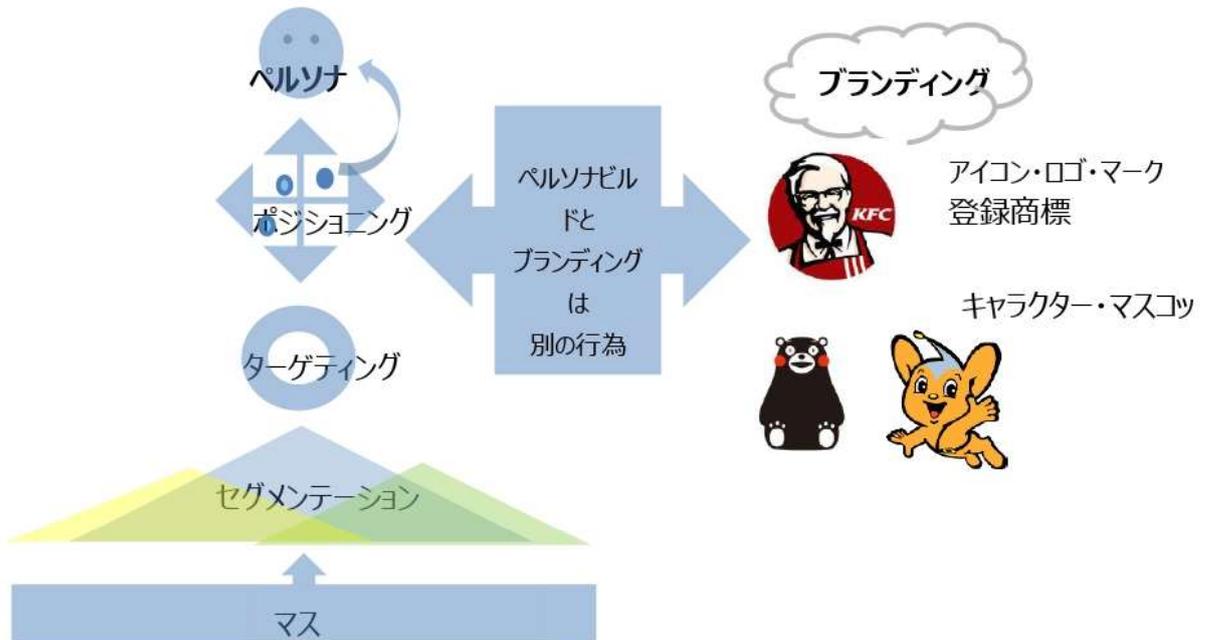
<費用・参加方法>

1人 32400円（税込）

以下の項目を記入して本メール返信してください。

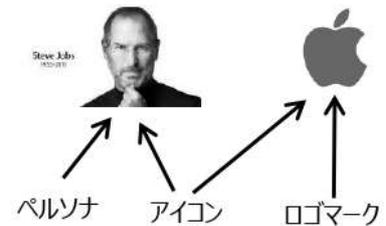
- ・参加者氏名（複数参加の場合は代表者を含めた人数）
- ・会社名（請求書宛先）
- *参加費は前払いです。欠席の場合は代理出席をお願いします。

ペルソナとブランディング



スティーブ・ジョブズの一人称ペルソナ

S・ジョブズはリサーチを否定していた
 ただ、自分自身（一人称）をペルソナにしてい
 自分（ジョブズ）が使いたい機能・デザインを追



開発担当に指示・要求

***ペルソナビルドではペルソナ開発者がペルソナになる瞬間が必要**

コンテクスチュアルインクワイアリーの試み

モデレーターが対象者に「弟子入り」する
 対象者さえ気づいていない潜在的「文脈」を引き
 生活者は物語（文脈）の中に生きている

***ペルソナはエスノグラフィックな手法**

<方法>

調査目的の共有
 シナリオ（文脈）を意識した・させるインタビュー
 回答（正解）を引き出すのではない

***テーマ募集：いただいたテーマ（ブランド）のペルソナを作ります。**