

顧客の頭の中に忍び込むためのポイントと質問

1. 理想のお客様をペルソナシートで設定する。

「FAXDM ペルソナ」で検索していただければ、弊社の提供するペルソナシートをダウンロードできます。ご利用ください。

2. 人は①恐怖やフラストレーションを解決したい ②願望を叶えたいという2つの感情から動く。

人が動く理由は、基本的にこの2つだけであることを意識する。
この感情が動くと、買いたい気持ちが高まります。

3. この二つの感情を詳細に整理する

●具体的に抱えている問題は何か？

(

)

●どんなことにストレスやコンプレックスを感じているか？

(

)

●現在、悩みに対してどういう行動をとっているのか？

(

)

●その悩みに対して、どう感じているのか

(

)

●叶えたい願望は何か？

(

)

4. 顧客の頭の中の会話を再現する

悩みやコンプレックスをそのペルソナが具体的に会話している姿を具体的に再現する。

(

)