



初対面で大変失礼ですが、靴が好きでないのなら、そもそも事業を変えた方が良くないではないかと思いますよ。



ですけど、親から引き継いだ事業だし・・・。
そんな簡単にはいきませんよ！



では、好きな種類の靴はありますか？



うーん。
靴全体ではないけど、ワークブーツ系は好きで、
かなりの知識を持っている自信はあります。



あなたは「**ペルソナ戦略**」という言葉を知っていますか？



いいえ・・・。



ペルソナ戦略とは、自社の商品やサービスを好んでくれる人を
より細かく事前想定し、その人たちが満足すると思われる情報や品揃え
を徹底的に充足していくことを言います。



へえー。



君がもしワークブーツが好きで、
知識は誰にも負けないという自信があるのなら、
まずはワークブーツの品揃えを充足してはどうでしょう？



なるほど！
このまま行けば倒産は免れませんから、
アドバイス通りがんばってみます。

KEYWORD 01 ペルソナ戦略

年齢、性別、居住地、職業、年収、家族構成、性格、ライフスタイル、価値観、趣味嗜好、消費行動、情報収集行動などのデータを含めて、あたかも実在するかのように設定される人物像が「ペルソナ」である。詳細設定したペルソナを代表的な顧客プロフィールとして企業内で共有し、マーケティング方針を統一することを「ペルソナ戦略」と呼ぶ。