

【ペルソナシート】

名前：長谷川 早苗 年齢：29歳 性別：女

住所：福島市南福島近郊

勤務先：福島保険 契約社員（異動なし） 年収：320万

家族構成：独身（未婚） 学歴：大卒

休み：土日休み（平日18時には帰宅できる）



特徴
<p>■ 外見の特徴</p> <p>露出控えめ、特に派手さはなく、ナチュラルな雰囲気</p>
<p>■ 性格の特徴</p> <p>言いたいことをはっきり言えるタイプではない、似合う似合わないも自分のせいにするほど控えめ</p>
<p>■ 好きなもの・こと</p> <p>仙台への買い物、友達とのカフェ巡り、車デート</p>
<p>■ 苦手なこと・もの</p> <p>人混み、合コン</p>
<p>■ よく行くところ・交通手段</p> <p>たいてい車。駅前はあまり行かない。南福島近辺がメイン</p>

ニーズ・ウォンツ
<p>■ どんな悩みや問題を抱えているのか？</p> <p>勧められるたびにパーマやカラーチェンジをしてるので、バサつく。自分ではうまくセットできない。</p>
<p>■ 問題解決のために実行してきたことは？</p> <p>美容室のヘアケア商品を買ってみた。たまにYouTubeでアレンジ動画を参考にしている。</p>
<p>■ 中長期的なゴールは？</p> <p>30代になっても20代の見た目になりたい</p>
<p>■ 短期的なゴールは？</p> <p>まとまりやすく再現しやすいのに可愛いスタイル</p>
<p>■ 誰にも言えないが密かに求めているものは？</p> <p>モテたい、5歳は若く見られたい</p>

【ペルソナシート】

知識

- お店の商品サービスについて、既に知っている事は？

市販のヘアケアはあんまりよくないらしい

- お店の商品サービスについて、どんな思い込みを持っているのか？

注文が多いとウザい客と思われる。同じ店で指名を変えるのはスタイリストに失礼。

意思決定

- 意思決定の際のくせは？（理論的、直感的など）

どちらかといえば、勢いで買い物をする方（特に美容に関しては）

- 購買決定を左右する人は？

基本的に自分で自由にお金を使える

行動の阻害原因

- 言葉には出さないが意思決定における重要な要素は？

成果への信頼性（保証などのアフターフォロー）

- こちらが受け入れてほしいが、やりたがらない事は？

毎月、髪と頭皮のケアでの来店

サービス・商品

- 過去に通っていたお店の特徴は？

安すぎず高すぎずで、友達にもサロン名を言えばわかるようなスタッフ5人～6人の中型美容室

- 過去のお店でのサービスの嫌な点は？

プライベートなことを聞かれる。指名したのにアシスタントばかり。予約したのに待たされる。

- サービスに対する希望は？

過剰な接客がなく、プロ目線で似合う髪にしてほしい

モチベーション

- なにでキレイへのモチベーションが上がるのか？

初対面の人からの「29歳には見えない」といわれること