

## 第27回 I B I Cスペシャルセミナー

『 売りたい商品が売れるようにする顧客視点の作り方 』  
講師 株式会社アイ・エス・ティ 代表取締役 吉井 誠 氏

【日 時】平成22年5月21日(金) 18:30~20:30  
【主 催】今治地域地場産業振興センター  
【参加費】無料  
【開催地】じばさんセンター 4階 第1研修センター  
【参加者】24名

今回の本気創業塾シリーズは、日本屈指のペルソナ手法専門家、株式会社アイ・エス・ティ代表取締役の吉井誠氏を招き、体験談や具体例も交えながら、実践形式でアドバイスを頂きました。

”ペルソナ手法”とは、顧客視点で、誰のためのサービスなのかを明確にすることから始まります。「100パーセントの人が10パーセント満足するより、10パーセントの人が100パーセントの満足をするを考える」という言葉がとても印象的でした。例えばアップル社の『i-phone』は、一個人をとことん満足させられるように機能を絞り、特徴的な端末としてデザインすることによって、共感出来る人にだけ買ってもらい、100%満足してもらおうのが狙いでした。これが、いわゆる”ペルソナ手法”で、利用者側の視点に立って作られています。始めは使い辛いという声も上がっていましたが、今では入荷待ちになるほどの人気ぶりです。利用者を絞るメリットは、開発コストを抑え、利用者の満足度を高めることで自然と口コミで広まり、結果宣伝広告費を使わずとも、市場を広げられます。

”ペルソナ手法”を取得するまで、少し難しいかもしれませんが、とても勉強になったセミナーで、受講者の方々も喜んでいました。



### Profile/吉井 誠 (よしい・まこと)

- ・ 中小企業向けペルソナ手法専門家、ペルソナ手法で中小企業を次々に成功へ導く実績は日本でも屈指。中小企業を対象とした国の予算プロジェクトにも参加。
- ・ (情報漏えい対策学習ツール開発)、ベンチャー企業の販売を2ヶ月で2.8倍に!
- ・ 利益の大幅改善、新規顧客の獲得など実感ある成果につなげる専門家として好評を得ています。
- ・ 株式会社アイ・エス・ティHP ⇒ <http://www.istinc.co.jp/>

