

いまばり本気塾シリーズ

第5回いまばり本気創業塾



講師：吉井 誠（よしい まこと）
（株式会社アイ・エス・ティ代表取締役）

中小企業向けペルソナ手法の専門家、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の開発）、ベンチャー企業の販売を2ヶ月で2.8倍に、利益率の大幅改善、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。

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（よしい・まこと）塾長を招き、体験談や具体例も交えながら、実践形式でアドバイス

事業者の皆さん、この不況で悩んでいませんか？顧客視点を変えることでこの問題を解決できるんです！専門家ならではの目線で繰り出される解決方法の秘訣とは・・・

【日 時】平成22年5月21日（金）～平成22年5月29日（土）

【主 催】今治地域地場産業振興センター

【参加費】体験編（無料）、実践編（5,000円）

【場 所】じばさんセンター

【参加者】体験編（24名）、実践編（11名）

～プログラム～

第1日目（平成22年5月21日（金）18:30～20:30）

【体験編】（オープンセミナー）

<第1講義> 「売りたい商品を売れるようにする顧客視点の作り方」



ペルソナとは顧客視点で、誰のためのサービスなのかを明確にすることが大切。多くの事例で分かりやすかったです。

ペルソナ手法の目的は、自社の経営改革・売上・利益アップが大多数で、みなさん真剣に受講していました。

第2日目（平成22年5月28日（金）18:00～21:00）

【実践編】

<第2講義>

- 実例に沿ってペルソナ手法の手順を学ぶ
- B to Bでのペルソナ手法の利用方法



「アクティビティシナリオ」のシナリオ作りは、出来る限り箇条書きで、起承転結になるようにまとめていくのがコツです。

みなさん初めて習う手法で、理解するのに、「難しい」という声もありましたが、講師の吉井氏が丁寧に説明してくれました。

第3日目（平成22年5月29日（土）09:00～12:00）

<第3講義> 人の限界を超えるため、みんなの意見を集めよう！

- ワークショップでペルソナ手法を実践
- ペルソナ手法の注意点を使用法例で学ぶ
- 修了式



目標・ターゲットを絞り、今回は、実際に参加者の事業を元にシナリオ作りに挑戦しました。

みんなで人物を想定し意見を出し合うことで、シナリオが出来上がりますが、白熱した場になり楽しかったです。