

いまばり本気塾シリーズ

第6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、顧客視点を効果的に生かすペルソナ手法を徹底的に学びます。参加者自身のビジネスをペルソナ手法で顧客視点から見直し、受講後は「参加して良かった」とすぐに実感できる実践型の塾になっています。少人数制ですので、マンツーマンでしっかりと身に付けていただけます

【日 時】平成23年10月13日（木）～平成23年10月28日（金）
【主 催】今治地域地場産業振興センター
【場 所】じばさんセンター
【参加者】10名

～プログラム～

第1日目（平成23年10月13日（木）14:00～16:30）

<第1講義>「理想的なお客様を見つけよう！」

○ペルソナ手法の基礎と自分の理想のお客様を見つける



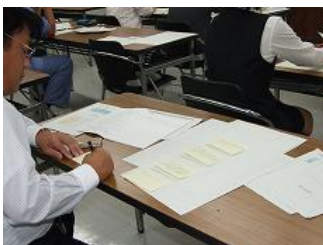
ペルソナとは顧客視点で、誰のためのサービスなのかを明確にすることが大切。多くの事例で分かりやすかったです。

顧客視点のメリットや利用法について学びました。

第2日目（平成23年10月14日（金）14:00～16:30）

<第2講義>「お客様の喜びを明確にしよう！」

○シナリオの作成方法と理想のお客様に喜んで頂くポイント選び



「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。

後半、シナリオ発表を行いました。誰に満足してもらおうのかという目的を押さえられていて良かったです。

第3日目（平成23年10月27日（木）14:00～16:30）

<第3講義> 「実際にお客様に喜ばれよう！」

○アクションプランの作り方とアクションプランシート作成



目標・ターゲットを絞り、今回は、今治城へ来てもらうためにどうしたらいいかを班ごとにシナリオ作りに挑戦しました。アイデアは付箋にどんどん書いていき、最後にどれを重視するか位置づけをします。

みんなで人物を想定し、意見を出し合うことで、想像以上に楽しいシナリオが出来上がりました。実現したら多くのお客様に喜ばれそうないいプランが誕生し、グループで作るアクションプランシートの作成方法を学びました。

第4日目（平成23年10月28日（金）14:00～16:30）

<第4講義> 人の限界を超えるため、みんなの意見を集めよう！

○ペルソナ・シナリオ・アクションプランの発表と修了式



これまでの演習を生かして、事業計画書の作成方法を学びました。また、複数のペルソナが必要な場合は、各自対象者にあったペルソナ作りを学びました。具体的な例題だったので分かりやすかったです。

4回シリーズで学びきれなかった部分もありますが、参加者からは個別演習から、グループ演習まで幅広く学べて良かったなど、喜びの声を頂きました。