

ペルソナシート
(プロジェクト名:)

デ モ グ ラ フ ィ ッ ク	名前	二宮 高明		年齢	43	性別	男		
	住所	大阪府茨木市 (東側)							
	家族構成	妻 (40) , 息子(13), 娘 (11)		最終学歴	大阪経済大学				
	会社名	NTコンサルティング株式会社		業種業界	コンサルティング				
	役職	代表取締役	仕事内容	コンサルティング					
	年収	800万円	使える金額	会社の経費として					
	特徴	外見の特徴 お腹のポッコリが気になっている。が、何もしていない。 服装はおしゃれではない。ごくごく普通。 話し方の特性 比較的、しゃべりは立つ。ただし、話す内容は、どこかで習った受け売りが多い。 好きなもの／こと 家族との時間は大切にしようと考えている。 これといった趣味はないが、ビジネスに関連するもの（本、セミナー、ツールなど）にはお金をかける 苦手なこと、弱点 ゼロから自分で考えること。何らかのガイドラインや強制力が欲しい。 スキル、得意なこと 習った事は確実に実行する。							
ニ ー ズ ・ ウ ォ ン ン	どんな問題を抱えているのか？ 売上をあげたいが、時間がない。 人に任せようと思っているが、任せる人材がいない 問題解決のために実行してきたことは？ マーケティングやマネジメントの本を読んできた。 「ザ・レスポンス」を購読している 中長期的なゴールは？ 持にない。これから見つけていきたい、と考えている。 短期的なゴールは？ 収益、報酬の安定。概ね2000万円程度を取りたいと考えている。 仕事の時間を減らすこと。 誰にも言えないが密かに求めているものは？ モチること。 感じている悩みは？ とりあえず食べれているが、本当に自分に力があるのか、自信がない。 売上が頭打ち 感じている不安は？ 特定のものではなく、言いしれない不安。少し風が変われば、「稼げなくなるのでは？」と考えている。 (法人の場合)お客さんが属する業界のトレンドは？ 大きな変化はない。しっかりやっている人は少ないので、ちゃんとやればチャンスがある事はわかっている。ただ、その「ちゃんと」が何なのかわからない。								

知識	商品カテゴリについて既に知っている事は？ マーケティングが社長にとって最も重要であるということ
	どこからその知識を得たのか？ さまざまなマーケティングコンサルタント等の本から。特に神田昌典氏
	商品カテゴリ／問題解決について、どんな思い込みを持っているか？ ダイレクトマーケティングはうちには使えない
意志決定	意志決定の際のクセは？（論理的、直感的など。） 直感的。ただし、後で理屈をつけて周りには説明する
	購買決定を左右する人は誰か？ 仕事上では特にない。 ただし、100万円を超える場合は、妻に相談。
	意志決定の際に相談する人は誰か？ 妻に話してみても、反応は見えてみる。しかし、基本的には自分で決める。
行動の阻害要因	意思決定する前に言いそうな反論は？ うちには使えない
	言葉には出さないが意志決定における重要な要素は？ 自分でできるかどうか
	こちらはやらせたい／知りたいが、客がやりたがらない／知りたがらないことは？ 自分の仕事を捨てること
関連商品	過去に購入した関連商品は？ D出版の商品、いわゆる情報商材、ジェームス・スキナーのセミナー、その他マーケティング関連のセミナー
	関連商品の嫌な点は？ 自分の悩みにピッタリ合うものがない。
	関連商品に対する希望は？ 高くてもいいので、自分仕様の商品がほしい
モチベーション	何でやる気がアップするか？ 同世代の社長が稼いでいるというニュース。 自分へのご褒美。
	これなら盛り上がれる、というテーマは？ 仕事術の話。マーケティングの話。
	何に対して、誰に対して怒りの感情を持っているか？ やすっぽいノウハウの提供者。
	何でヘソを曲げるか？
ライフスタイル	頻繁に行く場所は？ 近所のスーパー。 セミナー。懇親会は苦手だが、一応行かないと思うが、あまり実りはない。
	理想のライフスタイルは？ 午前中だけ働く。部下やシステムに仕事を任せたい。
	どのようにお金や時間を使うか？ 基本的にあまりお金は使わない。が、自己投資には惜しまない。