第 2 章ワーク：Web マーケティングの流れ

地域ビジネスに最適な Web マーケティングの流れとペルソナシート作成

お客様が来店するまでの行動プロセスを理解し、理想のお客様像（ペルソナ）を具体的に描くことで、今後の施策に一貫性を持たせるための土台を作ることを目的としています。

ワーク①：お客様の行動プロセスを自分のお店に当てはめる

お客様の行動は、大きく「認知 → 興味 → 比較・検討 → 来店・購入」という 4 つのステップで進みます。

この 4 つのステップそれぞれに対して、Web マーケティングには明確な役割があります。

あなたのお店に来店するお客様が、どのような行動をたどるかを具体的に書き出してみましょう。

■認知（知ってもらう）

お客様の行動：

（例）「〇〇市 整体」で Google 検索する

_____

_____

現在の自店の対応状況：

（例）Google ビジネスプロフィールは登録済みだが情報が古い

_____

_____

改善のアイデア：

（例）営業時間・写真を最新に更新する

_____

_____

■興味（もっと知りたい）

お客様の行動：

_____

_____

現在の自店の対応状況：

_____

_____

改善のアイデア：

_____

_____

■比較（他店と比べる）

お客様の行動：

_____

_____

現在の自店の対応状況：

_____

_____

改善のアイデア：

_____

_____

■来店・購入（行動する）

お客様の行動：

_____

_____

現在の自店の対応状況：

_____

_____

改善のアイデア：

_____

_____

■リピート（また来る）

お客様の行動：

_____

_____

現在の自店の対応状況：

_____

_____

改善のアイデア：

_____

_____

ワーク②：ペルソナシートを作成する

◆ワークのポイント

ペルソナは「正解」を出すことが目的ではありません。

「この人に届けたい」と思える一人の人物像を描くことが大切です。

ペルソナを決めることで、今後の章で学ぶSNS・ホームページ・広告など、すべての施策に一貫性が生まれます。

まずは仮でいいので書き出してみましょう。

実際の集客データやお客様の反応を見ながら、少しずつアップデートしていきましょう。

あなたのお店の「理想のお客様」を一人、できるだけ具体的に描いてみましょう。

名前（仮名）：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　年齢：＿＿＿＿　性別：＿＿＿＿

職業：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

家族構成：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

居住エリア：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

お店との距離感：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

お店に来る交通手段：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

抱えている悩み・解決したいこと：

お店を探すときに使うツール（Google、Instagram、口コミサイトなど）：

よく見る SNS・よく使うアプリ：

スマホをよく見る時間帯：

お店を選ぶときに重視するポイント（価格・口コミ・立地・雰囲気など）：

この人に届けたい「一言メッセージ」

ワーク③：オンライン × オフライン連携の現状チェックと改善計画

現在のオンライン施策とオフライン施策の連携状況を確認し、改善できるポイントを見つけましょう。

■オンライン → オフライン

目的：Web を見て来店してもらう

現在やっていること：（例）ホームページに地図とアクセス情報を掲載

やっていないがやりたいこと：（例）Instagram で来店クーポンを配信する

■オフライン → オンライン

目的：来店から Web へつなげる

現在やっていること：（例）特にやっていない

やっていないがやりたいこと：（例）会計時に Google の口コミをお願いする

■リアルツール × Web の連携

目的：紙の販促物や店頭ツールから Web へつなげる

現在やっていること：（例）ショップカードを配っている

やっていないがやりたいこと：（例）カードに QR コードを追加して LINE 登録を促す

ワーク④： 第 2 章 学びの振り返り

Q1.「認知 → 興味 → 比較 → 来店」の 4 ステップのうち、自分のお店が最も弱いと感じる段階はどこですか？

あなたの回答：

Q2. ペルソナを描いてみて、発信内容やチャネル選びについて新たに気づいたことはありますか？

あなたの回答：

Q3. オンラインとオフラインの連携で、明日からすぐに取り組めそうなことを 1 つ書いてください。

あなたの回答：

【振り返り】 上記のチェック結果を踏まえて、あなたのビジネスにペルソナが必要だと感じましたか？ その理由も含めて記入してください。