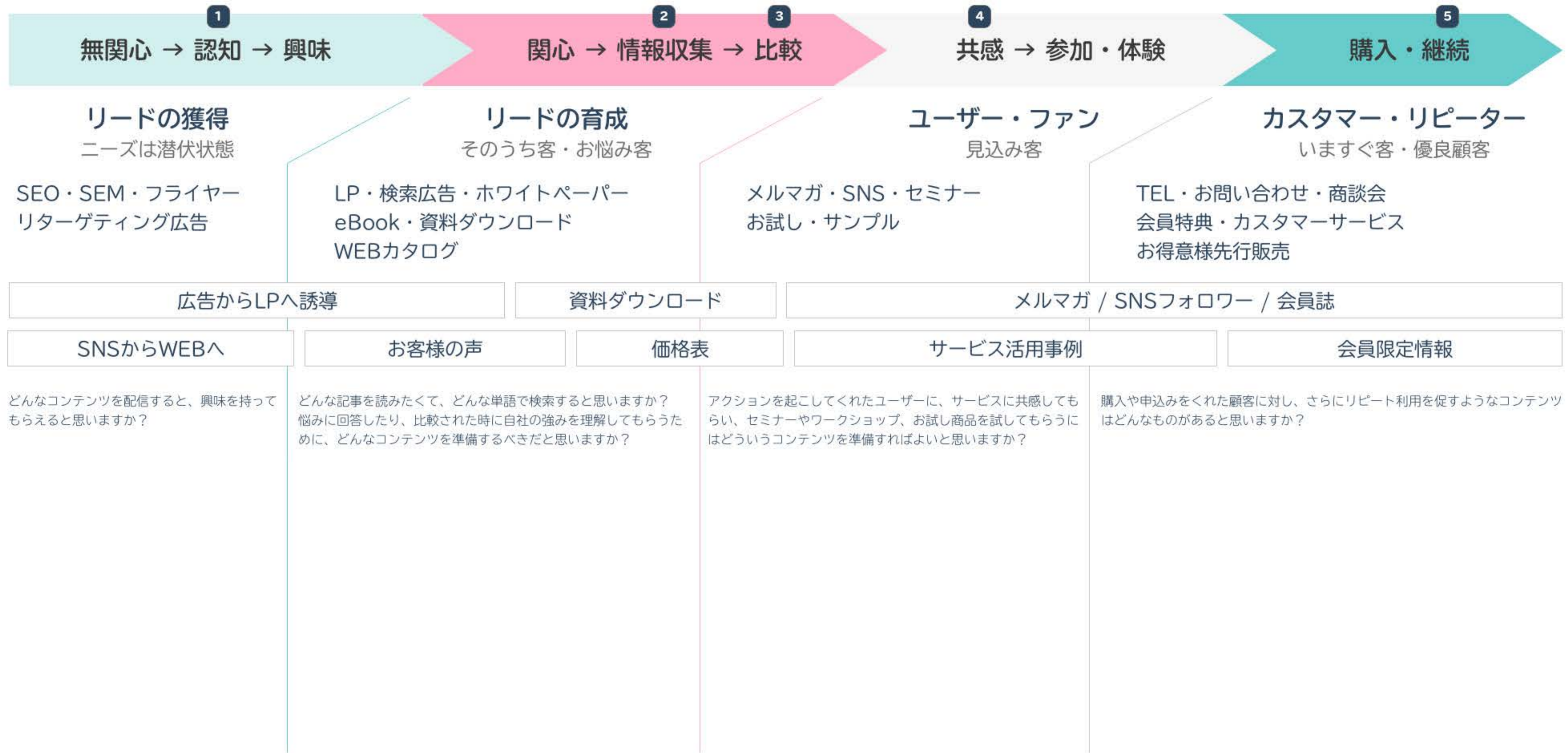


# カスタマージャーニーマップ

「ニーズ」とは、欠乏を感じている状態を指す。「欲求」とは、人のニーズが具体化したものであり、ニーズを満たす特定の対象のことである。欲求に購買力が伴うと「需要」となる。/フィリップ・コトラー

ペルソナ名



1

《最初に与えるイメージ》  
最初の印象でブランドイメージが固定されてしまうこともあるため、コンセプトをきっちり作る。

2

《コンテンツマーケティングの例》  
・トレンド型コンテンツ  
・エバグリーンコンテンツ  
・エッセイや特集コンテンツ  
・雑記ブログ  
・記事型広告

3

《競合と戦わないニッチを作る》  
ライバル会社との戦いで消耗する前に、差別化できる部分を掘り起こそう。

4

《共感してくれるユーザーは優良顧客になりやすい》  
写真の雰囲気、文章の言い回し、記事の内容の選別などを、ターゲットに好まれるようにする。SNSへの投稿も選ぶ話題やテイストのルール設定などを行う。

5

《ユーザーに継続利用してもらうために》  
船井総合研究所によると、リピーターになるには「短期間に3回以上」の利用が必要だそうです。クーポン・ポイント・DM・誕生日カードなど、継続利用の仕組みを考えましょう。