**基本情報**

\* 年齢：

\* 性別：

\* 国籍：

\* 年収:

\* 住居：

\* 家族：

\* 仕事：

\* 学歴：

**パーソナリティ**

\*性格:

\*癖:

\*習慣:

\*信条:

**勤務先情報**

\* 業界:

\* 年商:

\* 従業員数:

**役職:**

\*評価される基準:

\*求められるスキル:

\*上司：

\*主な業務 :

**情報収集**

\*連絡方法の好み:

\*情報源:

\*ソーシャルネットワーク:

**趣味・レジャー**

\*

\*

\*

\*

**目標と課題**

\*目標/成功とは？:

\*価値観・信条:

\*課題点:

\*嫌いなこと:

**ご利用方法**

1. まずは、ターゲットとされる方のイメージをフォーマットの真ん中に入れます。似顔絵を描いたり、似た感じの画像を使ったり、フォーマットの顔の部分（丸い形の部分）に目・鼻・口等を描いてみたりしてください。

＊名前欄：思い浮かべていらっしゃる人の本当の名前でも、ニックネームでもどちらでも良いです。例えば、日本で周りにいらっしゃる方で似ているな、と思う方がいれば「ドイツの田中さん」のような名前にすると、イメージがわきやすい場合があると思います。

＊説明：役職や組織での役割を書くのが一般的ですが、きちんと決められた役割でなくてもしっくりくるものがあれば、そちらを書くと進めやすいと思

います。

２．イメージと名前、説明が完成したら、各項目に書き込んでいきます。ターゲットとする方を思い浮かべて、思いつく事をどんどん書いていかれることをお勧めします。

\*中には、よくわからなくて書けない項目もあると思います。そういう時は、無理に書き込まなくても大丈夫です、これからその方にお目にかかる時に、少し意識して、その点に観察して（気味悪く思われない程度に、ですね）、それからこちらに書き込むので十分です。

\*ターゲットとする方によっては、私達が使っているフォーマットの想定で外れてきてしまう場合もあると思います。そのような時は、どんどん書きかえていってください。私達のフォーマットをたたき台として、ご自分のオリジナルのフォーマットを作成していただきたいと思います。

1. 書き込んだら、内容をプロジェクトチーム内で共有することをおすすめします。

プロジェクトメンバーに見てもらう事で、ご自分がこれまで気づかなかった視点から、同じターゲットの方の意外な面が見えてきたり、無意識に感じていた点がよりはっきりしたり、イメージがぐんと深く明確になってきます。

これで、顧客プロフィールの最初の作業は完了です。おつかれさまでした！

共感マップのところでも書きましたが、この顧客プロフィールを基に、これから、お客様との接し方やアプローチの工夫に活用してみてください。

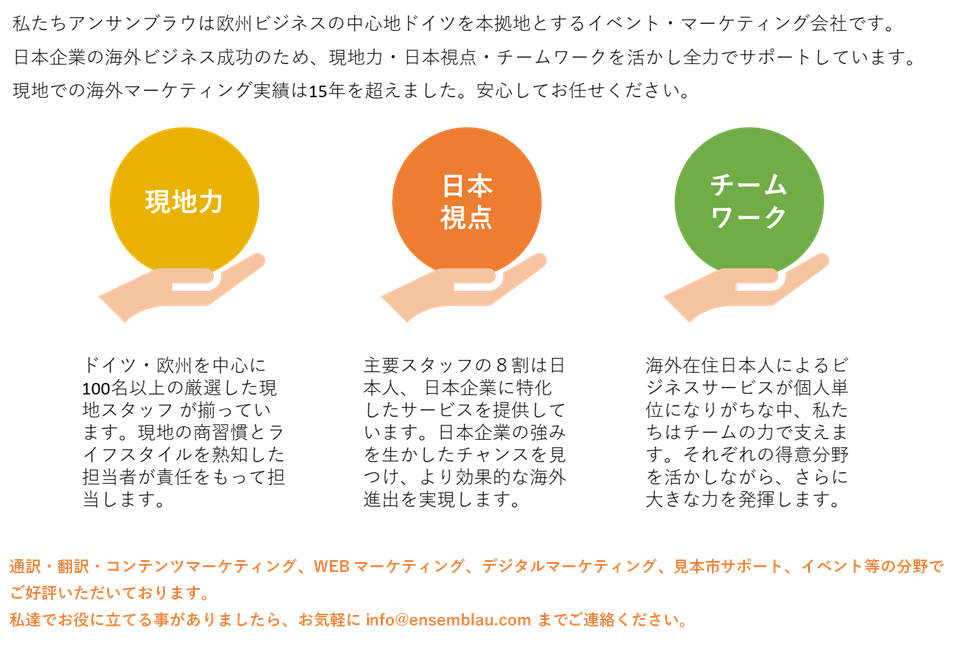
その上で、実際とは違うな、という点も出てくると思います。

その時には、この顧客プロフィールに修正を加えて、また活用して・・・ということを繰り返していくことが、とても大切になります。

顧客プロフィール（アバター/ペルソナ）が貴方のビジネスのお役に立てると嬉しいです。

**貴方の海外ビジネスでのご成功を心より願い、応援しています！**

**アンサンブラウ　イベント＋マーケティング　スタッフ一同**

****