

元気の源 High Power Print

株式会社やまもと印刷工業 ニュースレター

vol.14 2017年10月号



その商品のペルソナは？

もしあなたの会社で新しく商品を開発したい場合、どの様なお客様をターゲットとしますか？

『そんな限定なんかしていないよ。小さなお子さんからお年寄りまでの老若男女すべての方がお客様だよ。』言われる方もいらっしゃるかもしれません。

確かにその様な商品もあるかもしれません、戦略的にはこれが一番駄目なパターン。

あえて無鉄砲に事例を挙げて考えてみましょう。

【商品】 【売りたい人】

AKB の豪華賞品 → 年配の女性

ネイルサロン → オジサン

ランドセル → 高校生



どんな一流営業マンでも至難の業のセールスです。。。

逆に焦点を絞って考えると

【商品】 【売りたい人】

AKB の豪華賞品 → 25歳の独身男性

ネイルサロン → 50歳で子育てを終えたプチセレブ

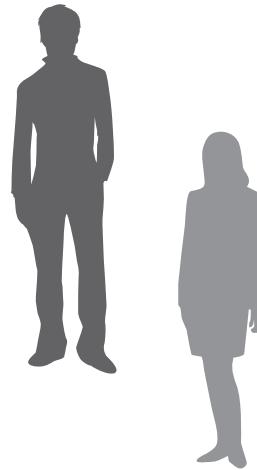
ランドセル → 来年小学生になる子供がいる家庭

どうでしょう。

特徴のある商品ほど、このターゲットを絞って販売戦略をかける事が重要とされています。これをペルソナマーケティングと言います。

株式会社やまもと印刷工業はこんな分野が得意です。

- ・企画
- ・クリアファイル
- ・浮き出し加工
- ・フライヤー
- ・レタッチ
- ・うちわ
- ・デザイン
- ・トランプ
- ・PP加工
- ・パッケージ
- ・圧着はがき
- ・パネル
- ・印刷
- ・かるた
- ・手提げ袋
- ・シール
- ・マグネットシート
- ・オリジナル扇子
- ・製本
- ・宛名印刷
- ・メモ帳
- ・ノベルティ
- ・封筒
- ・ポケットティッシュ
- ・断裁
- ・封入
- ・のぼり旗
- ・Tシャツプリント
- ・映像制作
- ・コースター
- ・名刺
- ・封緘
- ・マウスパッド
- ・ラミネート
- ・動画制作
- ・ジグソーパズル
- ・パンフレット
- ・アッセンブリ
- ・カタログ
- ・ステッカー
- ・電子ブック
- ・サインシート
- ・自費出版
- ・カッティングシート
- ・挨拶状
- ・伝票
- ・電子書籍
- ・サインボード加工
- ・包装紙
- ・パウチ
- ・ポスター
- ・写真撮影
- ・UV印刷
- ・CDジャケット
- ・翻訳
- ・箔押し加工
- ・チラシ
- ・写真加工



ペルソナマーケティングとは？

売りたいお客様がどの様な人物像か仮説を立て、商品をどの様に開発・販売していくか戦略を立てて行くことです。

このペルソナ像がはつきりしていれば、企業の開発・広報・営業部門も意思統一して注力出来ます。

居住地 性別 年齢 家族構成 年収 仕事内容 趣味

ペルソナ像を出来るだけ細部まで特定することにより、そのペルソナが持つ不満や悩みが浮き彫りになります。

この様に考えると、現在皆さんの会社の売られている商品 ウェイトの多い顧客層

だと思い当たる節はありませんか？

またこれを踏まえて、ライバル社のヒット商品の事を思い浮かべみてください。

きっと何か見えてくることがある筈です。

ペルソナ談義ご興味ある方、是非ともご一報下さい。

防災事業

- ・長期保存水
- ・12年保存水
- ・6年保存水
- ・非常用トイレ
- ・携帯トイレ
- ・ノベルティトイレ
- ・防災非常食
- ・厳選非常食
- ・防災ズキン
- ・防災クッション
- ・プランケット
- ・ポンチョ
- ・毛布
- ・衛生用品
- ・レディースサポート
- ・セット
- ・避難生活用品

【目黒区 渋谷区 港区 世田谷区 品川区 大田区】

中目黒 学芸大学 都立大学 上野 東京 大手町 恵比寿 祐天寺 目黒 代官山 渋谷 三軒茶屋 品川 田町 白金 高輪 五反田 大崎 自由が丘 六本木 広尾 新宿 代々木 原宿 駒沢 大井町 大森 蒲田 青山 表参道 池袋 乃木坂 お問い合わせ頂ければ、記載以外の何処のエリアのお客様にも喜んでお伺いさせて頂きます。

編集後記

編集後記：はやいもので11月に突入です。昨年からエントリーさせて頂いたふるさと納税返礼品。今年は更にラインナップを充実させて頂きました。年々トータルの扱い量が増えているということは、ご利用される方が増えているということですね。ふるさとチョイスのサイトで『やまもと印刷』でクリックしてご用命をお待ち申し上げております。