

『自分1人、1日でできる パーソナルブランディング』

ワークシート

1. キャリアグラフ
2. 3カスタマーシート
3. ターゲティングシート
4. ペルソナシート
5. ペルソナデザイナーシート
6. ライバル調査シート
7. ライバル強み弱みシート

1. キャリアグラフ

幸福度+

キャリアが
はじまった
年齢

幸福度-

現在の
年齢

2.3 カスタマーシート

GOOD!!

今までお付き合いのあったお客様の中で、良いお客様を3つあげてください。
※金払いだけでなく、コミュニケーションのとりやすさも含めて。

	1	2	3
クライアント名			
会社情報			
よかった点			

Average!!

今までお付き合いのあったお客様の中で、良いけど悪い部分もあったお客様を3つあげてください。
※金払いだけでなく、コミュニケーションのとりやすさも含めて。

	1	2	3
クライアント名			
会社情報			
よかった点			
悪かった点			

BAD!!

今までお付き合いのあったお客様の中で、嫌だったお客様を3つあげてください。
※クレマーで金払いも悪いなど、あまりお付き合いしなかったお客様。

	1	2	3
クライアント名			
会社情報			
悪かった点			

3. ターゲティングシート

基本属性	詳細
年齢	
性別	
収入	
職業	
家族数	
住居形態	
家族構成	
貯蓄	
資産	
生活嗜好	
在学校の所在地	
移住地人口	
企業規模	
通勤手段	
所有車	
趣味嗜好	
習い事	
スポーツ活動	
情報収集媒体	
外見的特徴・服装	
大まかな性格、etc	
変動属性	詳細
あなたの商品・サービスを利用する回数	
1ヶ月のお小遣い	
週に飲みに行く回数	
平均飲食金額	
週の習い事の回数	
美容品に使う月の額	

4. ペルソナシート

顔写真	人となり	価値観、大切にしたいと 考えていること
基本情報	あなたの商品・サービスを通して 達成したいこと（ゴール）	あなたの商品・サービスや 類似関連商品・サービスへの感想
氏名 _____ 性別 _____ 年齢 _____ 居住地 _____ 職業 _____ 家族構成 _____ 年収 _____ 情報収集 _____ 変動属性 1 _____ 変動属性 2 _____		
良くある平日の過ごし方	良くある休日の過ごし方	

5. ペルソナデザイナーシート

欲求	解決方法	欲求	解決方法

6. ライバル調査シート

ライバル名			
ホームページ URL			
本社所在地			
店舗数			
店舗所在地			
創業			
資本金			
社員数			
メニュー			
メニュー金額			
情報発信方法			
広告媒体			
強み (特徴)			
弱み			
ビジョン (長期事業目標)			
ミッション			
バリュー 行動指針			
キャッチコピー			
電話対応			
総評			

- ・ 電話対応：実際にペルソナになりきって
- ・ 総評：競合としてどれ位の脅威か。顧客目線で自社と比較

7. ライバル強み弱みシート

ライバル名	強み (特徴)	弱み

8.3 カスタマーシート【サンプル】

GOOD!!

今までお付き合いのあったお客様の中で、良いお客様を3つあげてください。
※金払いだけではなく、コミュニケーションのとりやすさも含めて。

	1	2	3
クライアント名	K社	D社	A社
会社情報	工務店、売上4億、従業員数6名、社長の年齢48歳、社歴10年	小売業、売上30億、従業員数34名、社長の年齢53歳、社歴34年	スクール、売上10億、従業員数80名、社長の年齢58歳、社歴25年
よかった点	<ul style="list-style-type: none"> ・ 従業員さんのモチベーションが高い ・ 社長と直接戦略の話ができる 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社長が勉強家 ・ プロモーション費にお金をかけられている 	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンサルを雇ったことがあり、慣れている ・ 社風がよい

Average!!

今までお付き合いのあったお客様の中で、良いけど悪い部分もあったお客様を3つあげてください。
※金払いだけではなく、コミュニケーションのとりやすさも含めて。

	1	2	3
クライアント名	N社	S社	K社
会社情報	観光業、売上8億、従業員数24名、社長の年齢69歳、社歴50年以上	サービス業、売上2億、従業員数5名、社長の年齢44歳、社歴8年	サービス業、売上2億、従業員数4名、社長の年齢59歳、社歴4年
よかった点	<ul style="list-style-type: none"> ・ 決めるとすぐに行動してくれる 	<ul style="list-style-type: none"> ・ チャレンジ精神がある 	
悪かった点	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社長が我々に頼り切り 	<ul style="list-style-type: none"> ・ あまり勉強家ではなさそう 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ロベた

BAD!!

今までお付き合いのあったお客様の中で、嫌だったお客様を3つあげてください。
※クレーマーで金払いも悪いなど、あまりお付き合いしなかったお客様。

	1	2	3
クライアント名	H社	T社	S社
会社情報	工務店、売上2億、従業員数2名、社長の年齢48歳、社歴2年	サービス業、売上40億、従業員数200名、社長の年齢41歳、社歴45年	小売業、売上5億、従業員数5名、社長の年齢46歳、社歴30年
悪かった点	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社長があまり勉強していない ・ すぐに社員任せにして、自分で決断していない 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 少し大風呂敷を広げる癖がある ・ お金さえかければなんとかなると思っている 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 規模が大きすぎる ・ 従業員と上司の仲が悪い

9. ペルソナシート 【サンプル】



基本情報

氏名 _____

性別 _____

年齢 _____

居住地 _____

職業 _____

家族構成 _____

年収 _____

情報収集 _____

変動属性 1 _____

変動属性 2 _____

人となり

- ・ 勉強熱心
- ・ スタッフ想い
- ・ 熱い口調で語る
- ・ 優しすぎる
- ・ 強くものを言えない

価値観、大切にしたいと 考えていること

- ・ 原則を大事にしている
- ・ 短期的な観点で見ない
- ・ 長期的に効果があるかどうかで見る
- ・ 自分の意見ははっきり言う
- ・ 必ず最後には笑顔にもっていく

あなたの商品・サービスを通して 達成したいこと（ゴール）

- ・ スタッフが一丸となること
- ・ 売上アップ
- ・ 業界で"トップ"になる
- ・ 10年先のビジョンを描けるようになる
- ・ 組織化していきたい

あなたの商品・サービスや 類似関連商品・サービスへの感想

- ・ 実際に実務に落とし込めない
- ・ 時代に合わなくなっているのではないかな
- ・ 何から手を付けて良いかわからない
- ・ 怪しい - も多い
- ・ 外部のカモ一部は必要だ

良くある平日の過ごし方

- 5:30 起床
- 6:00 ヨガ
- 6:30 ブログの執筆
- 7:30 朝食を食べながら朝のニュースを見る
- 8:00 出社
- 9:00 社内全体の朝礼
- 9:10 一通りその日のスケジュールと段取りをまとめる
- 12:00 昼食
- 13:00 クライアントをまわる
- 18:00 スポーツジムへ
- 19:00 帰宅
- 19:30 夕食
- 20:00 入浴
- 20:30 読書
- 22:30 就寝

良くある休日の過ごし方

- 6:00 起床
- 6:30 ヨガ
- 7:00 ブログの執筆
- 8:00 朝食
- 10:00 家族で近くのショッピングモールへ
- 12:00 ショッピングモールで昼食
- 15:00 帰宅
- 16:00 昼寝
- 17:00 ランニング
- 18:00 入浴
- 19:00 夕食
- 20:00 子供たちと遊ぶ
- 21:00 子供たちを寝かせる
- 21:30 読書
- 22:30 就寝

10. ペルソナデザインシート 【サンプル】

欲求	解決方法	欲求	解決方法
休みたい	休むことがブランディングにつながるが良い	一貫して任せると助かる	右腕を育て上げる
痩せたい	自然と気づいたら痩せてる	近くの方がいい 呼んだらすぐに来てくれると助かる	半径 500 メートルの企業には割引券出して仲を保つ
美味しいものを食べたい	グルメブロガーさんと知り合いになる	ノウハウばかりでは面白くない	ビジネスの本質的なところから学び見えるようにしつつある
最上級のステーキを食べたい	周りに味を説明できるようになる	本質的な話をしないと始まらない	時間に余裕があればもっと話せる
最高級のワインを飲みたい	自分がだんだんと詳しくなり人にふるまえるようになる	資金繰りがいつも不安	危ないときにアドバイスしてくれる
安定した事業経営をしたい	会社の数字がいつでもわかりやすく見れるようにする	スタッフに弱みを見せられない	オープンな関係性を築く
ストックビジネスを始めたい	安定した事業ができる	スタッフの平均年収を500万円にしたい	定期収入ビジネスをのばす
先行きが不安	未来が見えると決めやすい	スタッフがもっと安心してくらせるような会社をしたい	福利厚生をもっと充実させる
もっとスタッフがやる気になってくれたら	利益が増えて事業運営がしやすい	人材育成にもっと力をいれねば	何もなくても従業員が自ら率先して事業を進める
競合の動向が気になる	だんとう No1 になりこの地域では追随をゆるさない	人手が圧倒的に足りない	AI が役立つ所と人がやる仕事の内容が明確に
自分だけでは何もなせない	真の経営者になりみんなを引っ張っていく	ホームページに自社の良いところが載せていない	自社のプランをウェブサイトに落とし込み気持ちがいい
業界 No1 になりたい	次のステップに早く進める	若手の社員にもっと入ってきてもらいたい	組織がまだまだ何かしらできるようになる
情熱大陸に出演したい	いろんなメディアからお声がかかるようになる	事業部長に事業の決裁権は任せていきたい	指示待ち人間がいなくなる
マーケティング力を組織的につけたい	ただの専門家から脱出せネラリストの専門家になる	助成金情報に弱いと想っている もっと知りたい	必要な情報か否かを瞬時に判断したい
どこかに良いコンサルタントはいないだろうか	知人から良い人を紹介してもらえ	ノウハウの前に、まずは本質から	戦略を描ける

11. ライバル強み弱みシート【サンプル】

ライバル名	強み (特徴)	弱み
A社	<ul style="list-style-type: none"> ・SEO ・アプリ開発 ・少数精鋭 ・メディア運営 ・サイト運用 	<ul style="list-style-type: none"> ・人数が少ない ・代理店頼み ・社長がプレイヤーである ・社長が社交的でない ・上から目線な言動が多い
B社	<ul style="list-style-type: none"> ・SEO ・マーケティング ・アクセス解析 ・サーバー管理 ・サイト運用 	<ul style="list-style-type: none"> ・文章が変 ・給与が未払いの時もあるとのこと ・お客さんへの態度が悪い ・作るだけでその後のフォローがない ・デザインが微妙
C社	<ul style="list-style-type: none"> ・制作実績数 ・BtoBサイト構築 ・メンテナンス ・ブランディング ・セミナー 	<ul style="list-style-type: none"> ・実際はブランディングできない ・営業が無理に仕事をってくる ・外注率が高い ・残業が多い ・ウェブ制作しかやらない
D社	<ul style="list-style-type: none"> ・デザイナー力 ・情報発信力 ・本の出版 ・大きな広告代理店がついている ・紳士的な対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・広告代理店に左右される ・営業力がない ・マーケティング力がない ・少数精鋭 ・元気がない
E社	<ul style="list-style-type: none"> ・安い ・若くて勢いがある ・通販サイトに強い ・母体の会社が強い ・アクセス解析 	<ul style="list-style-type: none"> ・少数精鋭 ・知名度は低い ・マーケティング力がない ・ウェブ制作とシステム開発しかやらない ・発展途中