

ターゲット“想像”シート

【店名】 _____

最初に選択すること		
既存の来客層の増大	or	新規層の獲得

↓以下は営業が「想像・妄想」によってターゲット像をつくり上げ、記入を行うものです。

※「重要項目」は重要度の高いものを3つまで決めて○をつけてください

重要項目	項目	内容
	性別	
	年齢	
	家族構成	配偶者・恋人の有無 : 有 or 無
		子どもの数 : 人
		互いの関係（例：娘が反抗期）：
	職業・役職	
	位置関係	居住地がショップに 近い or 遠い
		勤務地がショップに 近い or 遠い
	お金	1回の来店で使う金額 : 円
		同ジャンル（飲食、美容、スクール等）の店を利用する頻度 : 回/月・週・日
	性格・趣味	みんなでワイワイ or 一人を楽しむ
		こだわり強い or 弱い
		機能重視 or 装飾重視
		流行に敏感 or 流行に流されない
		インドア or アウトドア
		外食派 or 自炊派
		【一言】 例：好きな○○（音楽、本、映画、番組、芸能人 etc）は×× （キャッチコピーのような意識で気軽につけてください）
ニーズ	来店されるお客様が日頃感じている希望や課題（ショップに関することに限らず）	

来店への道筋（情報取得→来店）※現在の集客状況についても参考にしてください

優良顧客化への道筋（来店→常連）