



Garden city Eniwa

恵庭市シティセールス推進委員会 委員会の進め方(案)について

令和2年11月5日(木) 14:00～

企画振興部 企画課

- ① 「**恵庭市版シティセールスプラン**（令和2年3月策定）」に基づき協議し、
シティセールスを展開
- ② 恵庭市を**売り込みたい対象を設定し、セールスを実践**
- ③ 活発に意見交換できるよう5名以下の**グループワークを進める**
- ④ 任期の終了時、市長への**実績報告**に併せて**市への提言**を予定

- ① 対象となる**ターゲット候補**をリストアップ
- ② ターゲットに**提供できる「恵庭市の資源」**を意見交換
- ③ ターゲットとその「恵庭市の資源」から、さらに**対象を選ぶ**
- ④ 選ばれた対象への具体的なセールス方法を検討するため、**ペルソナ設定**
- ⑤ ペルソナが**「求めるモノやコト」「新たな提案」**のアイデア出し
- ⑥ 設定したペルソナに対し、委員各々が**実践可能セールス方法**
と**役割分担**等について意見交換。
- ⑦ セールスの展開

ペルソナ (persona) とは？

マーケティングにおいて活用される概念。実際にその人物が実在しているかのように、年齢、性別、居住地、職業、趣味、特技、価値観、家族構成、休日の過ごし方等、詳細な情報設定をしていきます。マーケティング関連の用語に「ターゲット (target)」というのがありますが、ペルソナではターゲットよりも、より深く詳細に人物像を設定します。

グループで、セールスしたい対象への共通認識を持って、ユーザー視点で考えられるなどの利点があります。また、人物像がはっきりするため、どのようなアプローチが好まれるか、どのような情報発信が届きやすいか等が想定しやすくなります。

① 対象となるターゲット候補をリストアップ

② ターゲット候補に提供できる恵庭市の資源について意見交換

(例)

	ターゲット	恵庭市の資源
①	40代、既婚女性、会社員	<ul style="list-style-type: none">・友人と長時間滞在できるカフェ・必要な日用品が揃うスーパー・新鮮な野菜などの食材が買える直売所・休日の夕飯に家族と行けるレストラン
②	30代、独身男性、会社員	<ul style="list-style-type: none">・トレーニングやスポーツができる施設・友人と行ける安価な居酒屋・週末勉強ができる図書館
③	50代、既婚男性、会社員	<ul style="list-style-type: none">・妻と食べ歩きできる美味しいレストラン・景色を楽しめるウォーキングコース・週末家庭菜園が楽しめる市民農園

③ ターゲット候補と恵庭市の資源から、さらに対象を選ぶ

② 具体的なセールス方法を検討するためにペルソナ設定

(例)

ターゲット	恵庭市の資源	ペルソナ設定
40代 既婚女性 会社員	<ul style="list-style-type: none">・友人と長時間滞在できるカフェ・必要な日用品が揃うスーパー・新鮮な野菜などの食材が買える直売所・休日の夕飯に家族と行けるレストラン	年齢：46歳 性別：女性 出身：札幌市 居住地：札幌市 学歴：大卒 現在の職業：会社員 家族構成：夫44歳、長女16歳、長男13歳 ライフスタイル： 5時起床、23時就寝、 通勤時間20分、 休日は家事、友人と外出 趣味：ドラマ鑑賞 インターネット利用状況：スマホ、パソコン（職場、自宅）

⑤ペルソナが「求めるモノやコト」「新たな提案」のアイデア出し

(例)

ペルソナ設定	求めるモノやコト	新たな提案
<p>年齢：46歳 性別：女性 出身：札幌市 居住地：札幌市 学歴：大卒 現在の職業：会社員 家族構成： 夫44歳、長女16歳、長男13歳 ライフスタイル： 5時起床、23時就寝、 通勤時間20分、 休日は家事、友人と外出 趣味：ドラマ鑑賞 インターネット利用状況： スマホ、パソコン（職場、自宅）</p>	<ul style="list-style-type: none">・ 効率よく家事や買い出しがこなせるコト （便利なところにスーパー、クリーニング店 などがあり、駐車場が整備されている。平日 の夕飯のちょっとした買い足し用に近くのコ ンビニでも、ある程度の食材が購入でき る。）・ 通勤が便利なコト・ 子どもの教育環境が整っているコト・ ママ友とゆっくり過ごせる場所があるコト	<ul style="list-style-type: none">・ 夫や自分の親、思 春期の子もたちと ゆっくり過ごす家族 団欒の時間・ 週末に景色を楽し みながら、健康づく りのために友人たち とおしゃべりウォー キング

⑥設定したペルソナに対し、委員各々が実践可能なセールス方法と役割分担

⑦セールスの展開

(例)

ペルソナ設定	セールス方法	役割分担	セールスの展開
年齢：46歳 性別：女性 出身：札幌市 居住地：札幌市 学歴：大卒 現在の職業：会社員 家族構成： 夫44歳、長女16歳、長男13歳 ライフスタイル： 5時起床、23時就寝、 通勤時間20分、 休日は家事、友人と外出 趣味：ドラマ鑑賞 インターネット利用状況： スマホ、パソコン（職場、自宅）	<ul style="list-style-type: none">・ 各々の委員がSNS発信・ 設定したペルソナに近い女性をガーデンシティ大使として任命し、SNS発信をしてもらう・ フリーペーパーや雑誌などへの記事掲載	<ul style="list-style-type: none">・ 情報収集・ 写真収集・ 発信・ ガーデンシティ大使の選考	<ul style="list-style-type: none">・ 同世代女性によるガーデンシティ大使を決める・ 札幌圏のフリーペーパー等への記事掲載