

トップページにおけるペルソナ（ターゲット）

ターゲット	: Webマーケティングの知識がない30代の個人経営者。
ゴール	: ラインで問い合わせの相談を受ける。
年齢	: 30代
性別	: 男性
事業	: 飲食店（イタリアン）を経営
場所	: 大阪
年収	: 800万
価値観	: 節約家
家族	: 妻、長男（中学生）、長女（小学生）
休日	: 仕事中心。
悩み	1) 事業規模が拡大しない。 2) 営業時間外も働いていて、家族との時間が過ごせない。 3) スマホなどは使いこなせるが、Webマーケティングについては知識がない。 4) 事業経営における収支把握ができていない。
Webマーケティング	1) Googleビジネスは登録しただけ。 2) ホームページはまだ作っていない。 3) 料理人としての力はあるが、事業経営的なスキルに欠けている。
趣味嗜好	1) ものを買うときは下調べをして、根拠をもって購入する。 2) ものごとへの取り組みについては前向きな考え方。

トップページのキャッチコピー

キャッチコピー	: 補助金で最大67%もお得にホームページを作成できます。 日本最大手メーカーの現役プロジェクトマネージャーならこう進めます。
得になる	①補助金利用で33%の支払い、②大手現役、③手放しできる、④トラブル起きない、⑤長期間安心、⑥真のニーズを満たせる
新情報	①補助金の存在、②ホームページ契約にはトラブルが多い、③自分が満足したものが出来上がらない、
好奇心	①補助金で66%まかなえる
手取り早く、簡単な方法	①契約から運用までを適正価格でサポート。
信頼性・信憑性（具体的な数字）	①日本最大手の現役プロジェクトマネージャー36歳、②実績（HP制作、トラブル解決）、③評判の言葉

事業への思い

次の問題を解決したい。

1) 依頼者：Web知識のない人が不当な請求、トラブルに巻き込まれている実情がある。（実例：高額なリース契約、高額な制作費用 など）
【将来目標】 契約管理サービスをリースする。

2) 制作者：IT人材の活躍の幅を広げるためにも、大手企業でのプロジェクトマネジメント力を提供したい
【将来目標】 契約管理サービスをリースする。

3) 両者：補助金などを有効活用して、充実したコンテンツを作成してほしい。
【将来目標】 コンサルティング業務（申請の代行）を請け負う。

4) 依頼者：お客様には本業に没頭してもらい、満足するホームページを完成させたい。
【将来目標】 コンサルティング業務（ビジネスサポート）を請け負う。