課題

ユーザー調査結果報告書

2024年10月データの分析

目的

訪問者数を増やし、無料相談(見学会)申込者を増やすこと

ポイント

自身をペルソナと仮定し、自身と類似した人物の流入を増やす方法を考える

ペルソナ設定

サービス・商品の典型的なユーザー像

09 IkuyoSawaeda

Persona

名前 山田 花子

44歳

家族構成

年齢

大学2年の娘、高校1年の息子

2025.31



趣味 読書・運動・ヨガ・絵を見ること

特技 ヨガ、人の話を聴くこと

収入 年収280万(2024年度)

職業 Webデザイナー

休日の 散歩・コーヒーを飲むこと・好きな絵師さんの絵をみること

過ごし方

悩み

5度の転職を経験。現在、失業給付をもらいつつ、転職活動中。希望する会社に就職できるかが不安。今後、二人の子供学費と自身の老後資金を貯められるかの不安がある。前回の職場の給与では計算上、学費が賄えないので思い切って退職。今後は、デザインだけでなくディレクションができるように知識をつけ用途考えている。40代なので、デザイン経験は豊富だが、希望の年収になるか焦りと不安がある。

現したいこ

完全在宅での仕事ができる会社への就職を希望。。会社に務めるだけの会社依存の状況は危なすぎるので、副業ができる会社を探す。副業では、SNSを利用して自分からの情報発信をしたい。その後の独立も考えている。子どもが独り立ちするまでは、会社勤めを考えている。

2. _____

現状把握

カスタマージャーニー

行動

更に自己分析で自分のした いことを考える マーケティングを集中して学びたい

初心者の内容だけにとどま らないものはないかを探す 説明会動画やロコミを探す。説明会動画が見当たらず、ロコミのSNSも0から初心者のものばかり

認知 · 興味関心

情報収集

比較検討

意思決定

タッチ ポイント

厚生労働省のサイト

厚牛労働省のサイト

厚生労働省のサイト

行動

失業保険受給中でもスキル アップができないかをハロー ワークへ相談

自分にあう条件を検索

他の候補との比較

かった

思考

- 失業保険受給中でもスキ ルを身につける方法はない のか
- 以前も働きながらスキル アップの講座をしたことがあ るので何かあるかもしれな
- ・ハロワの職員からの情報 では偏りがありそう
- 本当に知りたいのは、「条 件にあったもの」ではなく「自 分が学びたいものが本当に 学べるか?」

- ·条件優先(休職中 OK・マー ケティングスキル・申込み締 切り日)で探す
- ・Webサイトがたどり着きづ らい印象
- ・厚生労働省のサイトからリ ンクがないので分かりづら い、職業訓練用のサイトの 情報が少ない
- ・求める情報(カリキュラム や受講生の声、実際の内 容など)にたどり着かない

どの会社のサイトの説明で は、不十分という印象=ど こも同じ

- ・ハロワの職業訓練検索の 内容とタイトルがちがうとよ り選択肢に残りやすい
- ・どの学校も「初心者」対応 が多いので、その中でも一 言でも経験者にも役立つ情 報をいれてくれると決めて になる

無料相談会に申し込みしな

- 情報を得たのが遅かった
- ・もう少し検討の時間があ ればよかった
- ・内容の詳細が Webや紙 ベースでほしかった
- ・アーカイブや YouTubeでの 紹介が探しきれなかった
- ・動画やSNSでの情報、ロコ ミなどを確認できれば決め 手になる

学びたいこと(実践で使える マーケティング)が体系的に 学べる?





スキルアップを目指してい るんだけど…初心者向け だけなのかな

課題②

説明会の申込み期日が 過ぎてしまってる…





ステージ				
	認知•興味関心	情報収集	比較検討	意思決定
タッチ ポイント	ハローワーク	ハローワーク	AWebサイト	ハローワーク
	ハローワーク訓練検索サイト			
	厚生労働省のサイト	厚生労働省のサイト	厚生労働省のサイト	
行動	失業保険受給中でもスキル アップができないかをハロー ワークへ相談	自分にあう条件を検索	他の候補との比較	無料相談会に申し込みしなかった
思考	 ・失業保険受給中でもスキルを身につける方法はないのか ・以前も働きながらスキルアップの講座をしたことがあるので何かあるかもしれない ・ハロワの職員からの情報では偏りがありそう ・本当に知りたいのは、「条件にあったもの」ではなく「自分が学びたいものが本当に学べるか?」 	・条件優先(休職中OK・マーケティングスキル・申込み締切り日)で探す・Webサイトがたどり着きづらい印象・厚生労働省のサイトからリンクがないので分かりづらい、職業訓練用のサイトの情報が少ない・求める情報(カリキュラムや受講生の声、実際の内容など)にたどり着かない	どの会社のサイトの説明では、不十分という印象=どこも同じ・ハロワの職業訓練検索の内容とタイトルがちがうとより選択肢に残りやすい・どの学校も「初心者」対応が多いので、その中でも一言でも経験者にも役立つ情報をいれてくれると決めてになる	・情報を得たのが遅かった ・もう少し検討の時間があればよかった ・内容の詳細がWebや紙 ベースでほしかった ・アーカイブやYouTubeでの 紹介が探しきれなかった ・動画やSNSでの情報、ロコミなどを確認できれば決め手になる
	,	—		\
伝えるべき メッセージ	・実例がある。学んだ内容 が現場で使えた例、転職成 功につながった事例		・スキルアップを目指す人 でも実践的に学べる	・SNSなどのWebサイト以外 の情報発信への誘導と説 明会のアーカイブ
閲覧後の ペルソナの 感想	実例があると安心できる。 学びを転職活動で活かせる 方法を知ることができるかも。		・大切なのは転職で有利に なることと転職後に実践で 活かせる勉強ができるか?	・説明会動画や講座内容が見れるものがあると短時間で比較検討ができて便利。

3. _____

サービスへの課題

ペルソナの声から

サービスの課題

無料相談会への参加が少ない、その原因は?

課題1

卒業生の実例が分かり づらい

受講した人のその後の実例が 少ない、もしくは人物写真は素 材の使用で現実味がたりない。 転職に成功した卒業生の言葉 や写真がないため卒業後のイ メージが湧きづらい。

課題2

スキルアップを目指す人へのアプローチがない

例えば、デザインスキルはあるけれども、そういった人の為にあてた、さらなるスキル習得ができそうなコピーが少ない。結果的にそのターゲットの取りこぼしがおきている。

課題3

Youtubeへ説明会のアー カイブがない

説明会の日程が多いわけではない。日程調整できない人も多いと予想できる。動画の情報量は多いので動画を利用しない手はないが、機会損失がおこっている。



4. _____

サービスへの 提案

ペルソナの声から

課題1. 卒業生の実例が分かりづらい

現状の卒業生実績

文字が多く、サイトの中では小さく表示されている

受講者の転職例

30代女性:飲食業界・接客業 ▷ WebサービスのIT営業職

30代女性:飲食業界・接客業 ▷ 宅配会社のマーケティング職

20代女性:IT業界 ▷ IT企業のマーケティング職 30代女性:旅行業界 ▷ 旅行関連会社ののWeb担当

30代女性: Web業界未経験 ▷ イベント運営会社のWeb担当

40代女性: Web業界未経験 ▷ ECサイト運営スタッフ 30代女性: Web業界未経験 ▷広告代理店

30代男性: Web業界未経験 ▷ 企業のWebライター

など、過去も活かしつつ軸をずらした転職に成功しています!

提案1. 実績は数値や写真を用いてわかりやすく表記

転職成功談・実務で活かせている部分・卒業生の声など

提案例

就職率や講座の満足度を数字で わかりやすく表現する



実績の詳細や転職活動のコツを のせる



本人の写真と現在の仕事などのインタ ビュー記事をのせる



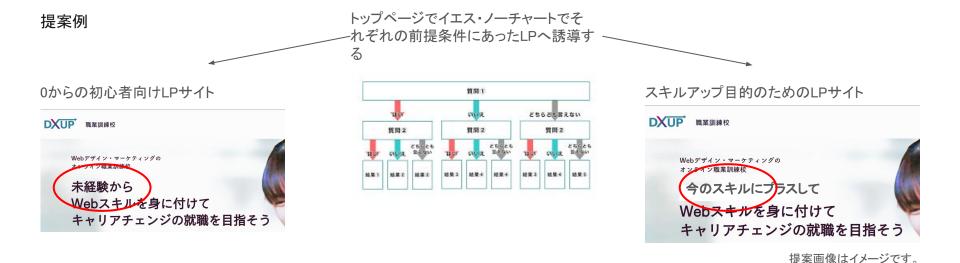
課題2. スキルアップを目指す人へのアプローチがない

現状のWebサイト

コピーも内容も 「初心者」がターゲットとし ているサイトのみになって いる



提案2.0からの初心者向けとスキルアップ 目的の人に対応したLPを作成する



課題3. Youtube等に説明会のアーカイブがない

提案3. 説明会開催後でも見ることが可能なアーカイブ動画を Youtubeへアップする

提案例

現状ある以下の動画も増やす



サムネイルはキャッチーなものを用いて作成する





提案画像はイメージです。

提案は以上となります ありがとうございます