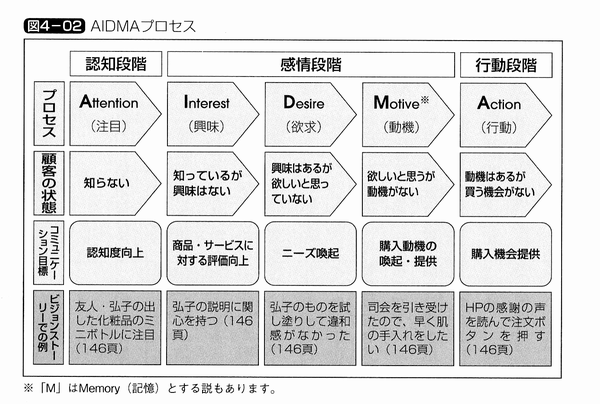
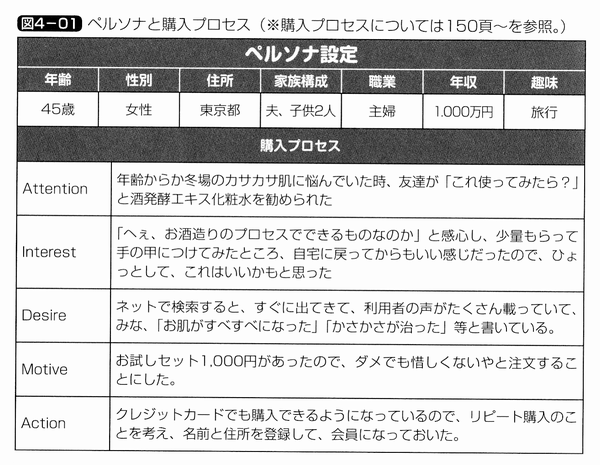
～13：45各自で記入、13：45～14：30チーム内で紹介

# 購入のプロセスAIDMA

　注目し、興味を持ち、欲しいなと思い、よし買おうと注文してもらうための仕組み



# ペルソナ（仮面）　顧客の具体的な購入イメージ



　　　　G　担当　　　　　　　　　　　　　　学年　氏名

# 外人が富山に来てお土産を買うまでのAIDMAプロセス

|  |  |
| --- | --- |
| ペルソナ設定 |  |
| Attention  認知度向上 |  |
| Interest  興味を引く |  |
| Desire  欲求を高める |  |
| Motive  動機発生 |  |
| Action  行動喚起 |  |
| 次回  調査先 | 希望；  決定；行先　　　　　　　　　　　　　　　　　日時  同行者； |

13:00～13:45　各自の案を記載、13:45～14:30　班別に分かれて、案を紹介

次回の調査について、行先・担当を相談・決定する。

担当案；5.8司会、交通調査、観光調査、連絡、記録、写真