

・ターゲットが求めている機能的価値を決める

イメージターゲットに設定した人物像を再度確認し、そのターゲットに感情移入しながら機能的価値を設定しましょう。まずは大枠として、どのような機能的価値を提供するのかキーワードを設定しましょう。

・機能的価値のキーワードと提供手法

キーワードが決まったら、次はその機能的価値をどのようにしてターゲットへ提供するのかその方法を考えます。サロンでは、お客様に技術や接客を提供します。その技術や接客はどのような手法(手技や機械等)を使って提供するのか考えていきましょう。ここでサロンで提供するメニューも作成しましょう。

<機能的価値の提供手法>

●機能的価値・キーワード

●手法