

必見！

マーケ

商品開発

販促

広告

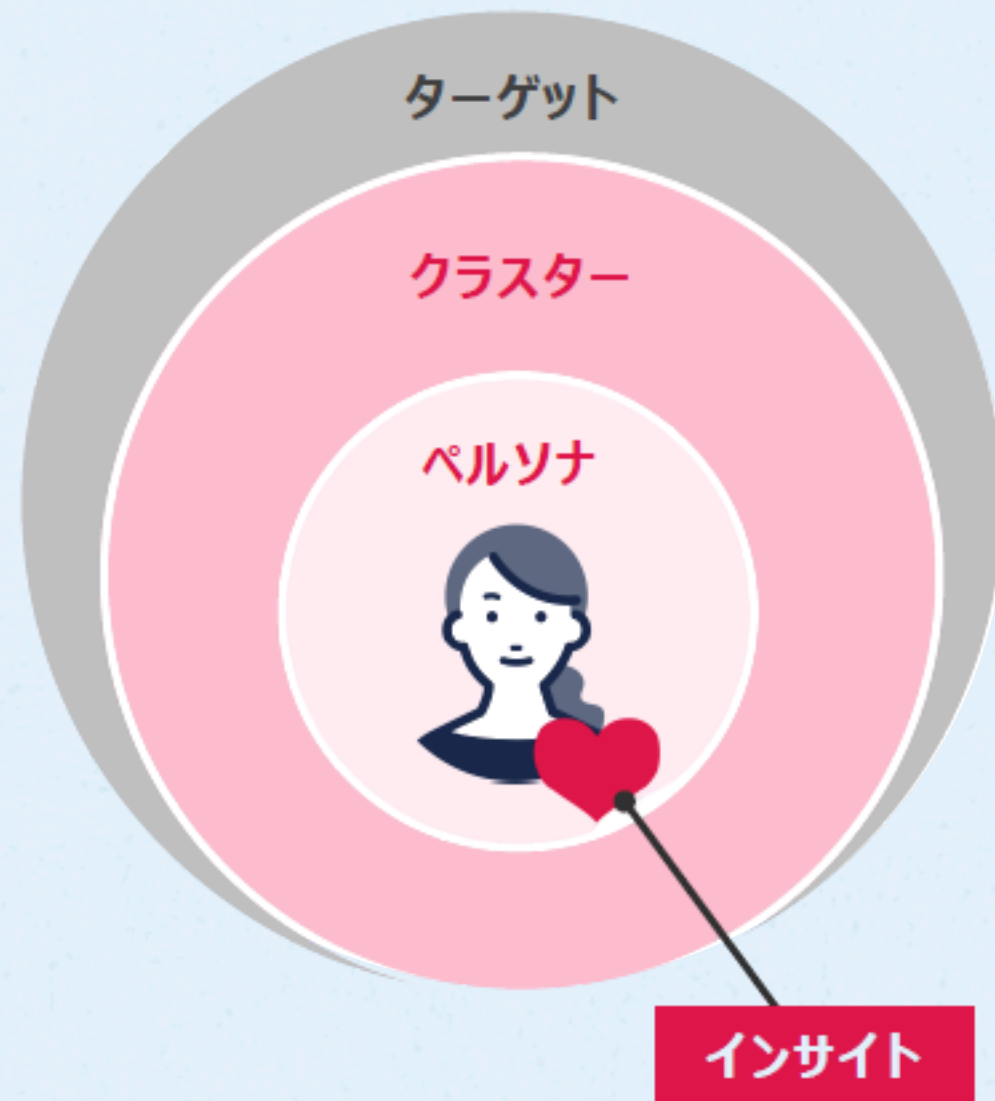
デザイン

PR

女性インサイト＝買う“意味”

完全解説BOOK

成功事例付き



女性インサイト総研

HERSTORY

こんなお悩みありませんか？

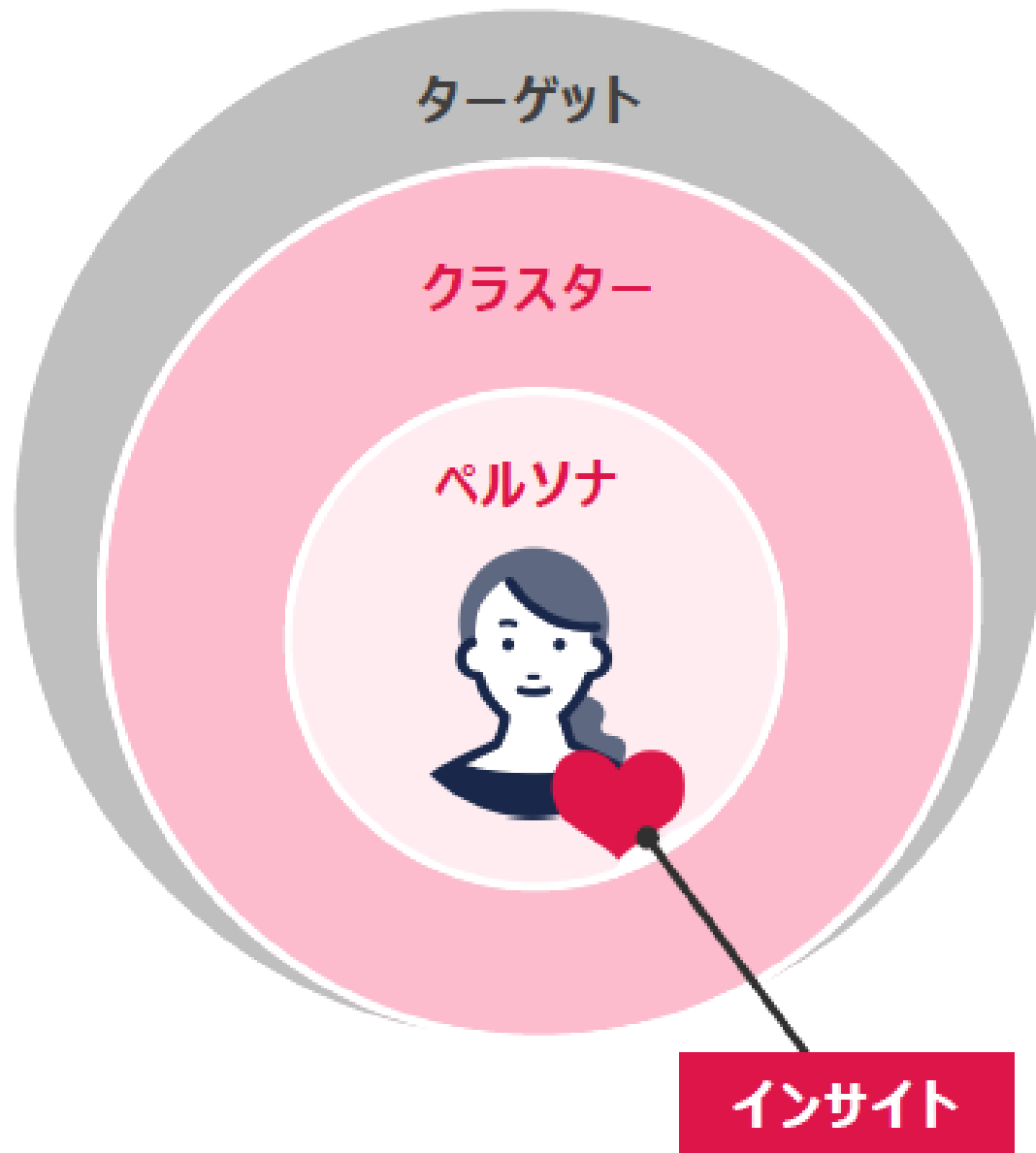


- ① 新規事業を立ち上げたいが、
どの市場を狙えばいいかわからない
- ② 新しい商品を企画しているが、
本当に売れるのか自信が持てない
- ③ 市場リサーチをしても
なかなかヒットの兆しが見えない



その原因は**女性インサイト＝買う“意味”**を
見逃しているからかもしれません。

女性インサイト=買う“イミ”とは？



✓ 企業が届けたい「価値」より、
顧客が求める「意味」が重要

✓ 女性インサイトとは、
女性が商品を選ぶ本当の理由を理解すること

✓ 女性の心に刺さる(=インサイト)
提案(=プロポジション)が
顧客に受け入れられて初めて、顧客価値となる

💡 顧客生涯価値(Life Time Value)が問われる時代に



長く愛されるブランドが選ばれる

顧客は一度購入した商品・サービスでも、「自分にとって意味がある」と感じるブランドを選び続ける。



頻繁に選ばれ、リピート購入につながる

価値あるブランドは「また買いたい」「試したい」と思われ、継続的な購買につながる。



ファンになった顧客が広めてくれる（推奨・紹介）

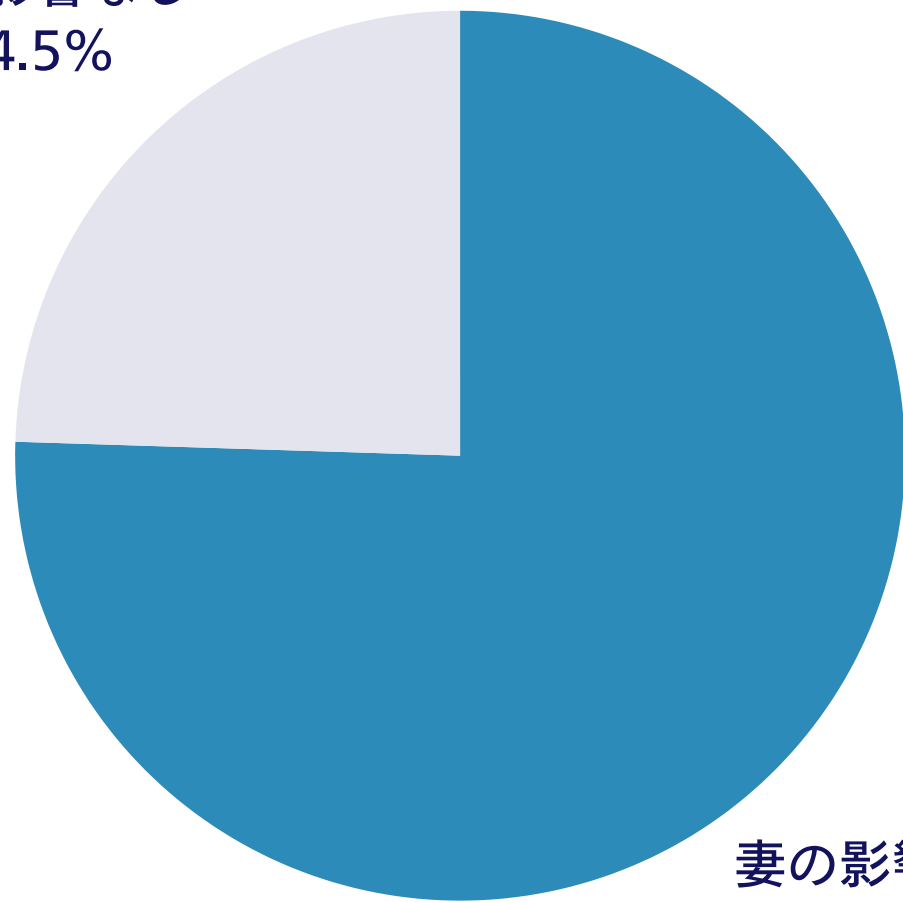
共感を生んだ顧客はSNSや口コミで自然に情報発信し、新たな顧客獲得へとつながる。

ビジネス成長のカギは、女性市場

世帯消費の8割は女性が影響

世帯で使う49品目の購入影響度

妻の影響なし
24.5%



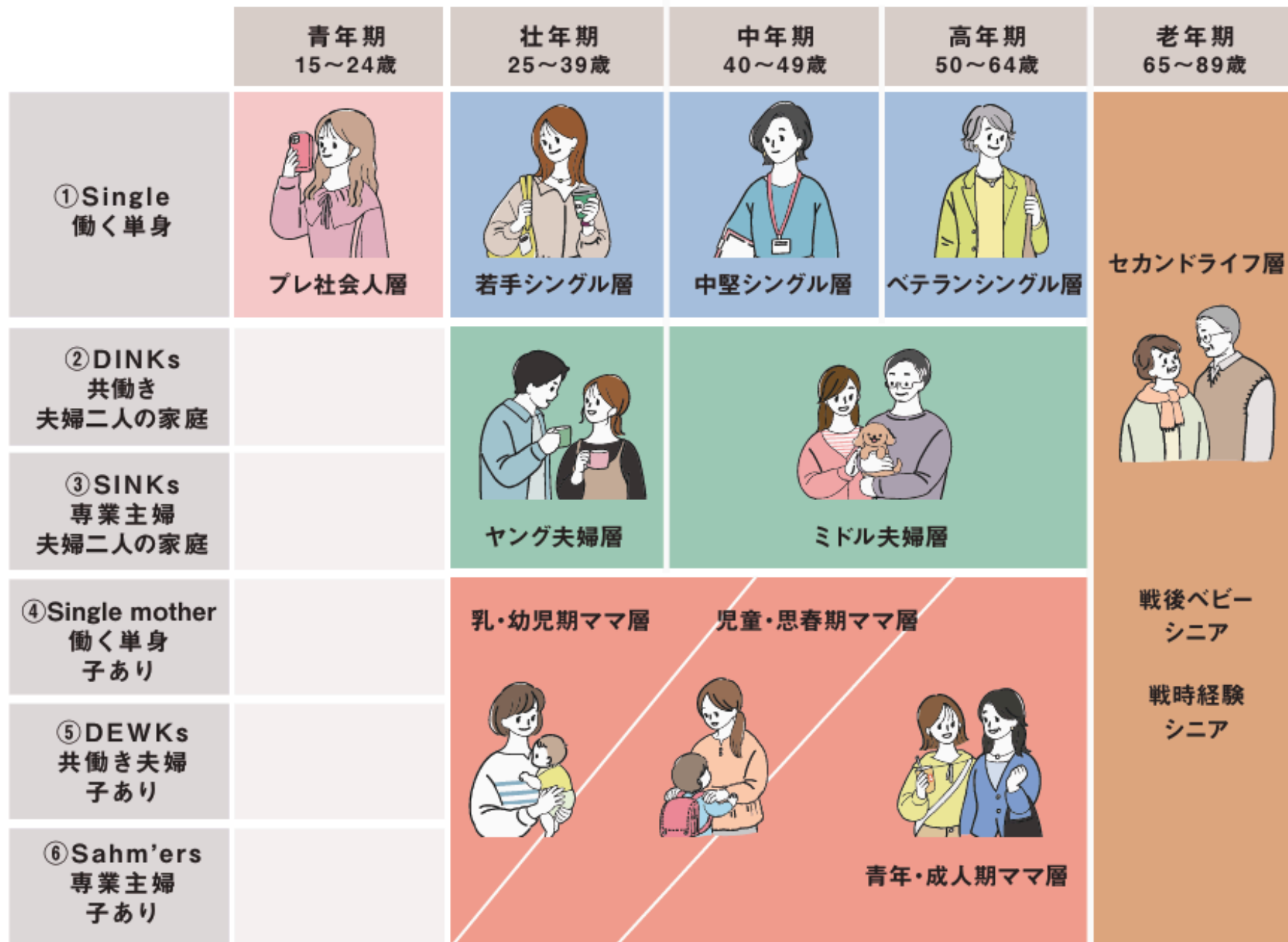
妻の影響あり
75.5%

「女性向け」だけでなく、
あらゆるジャンルで女性視点が重要

企業が「女性の本音」を掴めていない
ことで売上機会を逃している

「10クラスター分析」で女性消費行動を捉える

女性インサイト総研
HERSTORY



ライフコース(職業・家族構成)×ライフステージ(年齢・イベント)で分類し、消費行動を調査

35年間にわたり女性のインサイトを研究し、膨大なビッグデータを蓄積

調査を継続し、最新のトレンドや価値観の変化を常に分析



HERSTORYなら、女性の消費行動をより深く理解し、実践的なマーケティング戦略を構築できます。

女性インサイトを掴み、成功した企業の事例 1

女性インサイト総研
HERSTORY

顧客の女性ペルソナ作成から観光イベント成功へ

福島市観光コンベンション協会様

イベントに来る女性たちのペルソナを都市部、福島県内女性の大きく2つ作成。イベント関係者、スイーツやフルーツの製造販売者ともに、ワークショップ型で実施した。カスタマージャーニーと合わせ女性たちの行動動線分析から、宿泊や**来訪動機（インサイト）**を明確化。プロジェクトの活性化に成功。



イベント特設サイトのアクセス数は、過去最高のアクセスのさらに2倍に跳ね上がった。観光客も増加し、大きくイベント成功にペルソナ作成が効果発揮！

22万
PV

導入前

44万
PV

導入後

▼完成したペルソナ、ペルソナワークショップの様子

名前	年齢	職業	ペルソナ作成
田中 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
佐藤 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
鈴木 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
高橋 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
山本 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
水野 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
石川 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
渡辺 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
森田 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
松本 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成

名前	年齢	職業	ペルソナ作成
田中 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
佐藤 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
鈴木 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
高橋 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
山本 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
水野 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
石川 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
渡辺 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
森田 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
松本 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成

名前	年齢	職業	ペルソナ作成
田中 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
佐藤 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
鈴木 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
高橋 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
山本 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
水野 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
石川 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
渡辺 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
森田 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成
松本 花子	25歳	会社員	ペルソナ作成



▼事例記事は
[こちら](#)



女性インサイトを掴み、成功した企業の事例2

女性インサイト総研
HERSTORY

顧客の女性ペルソナ作成から商品・新店舗開発へ

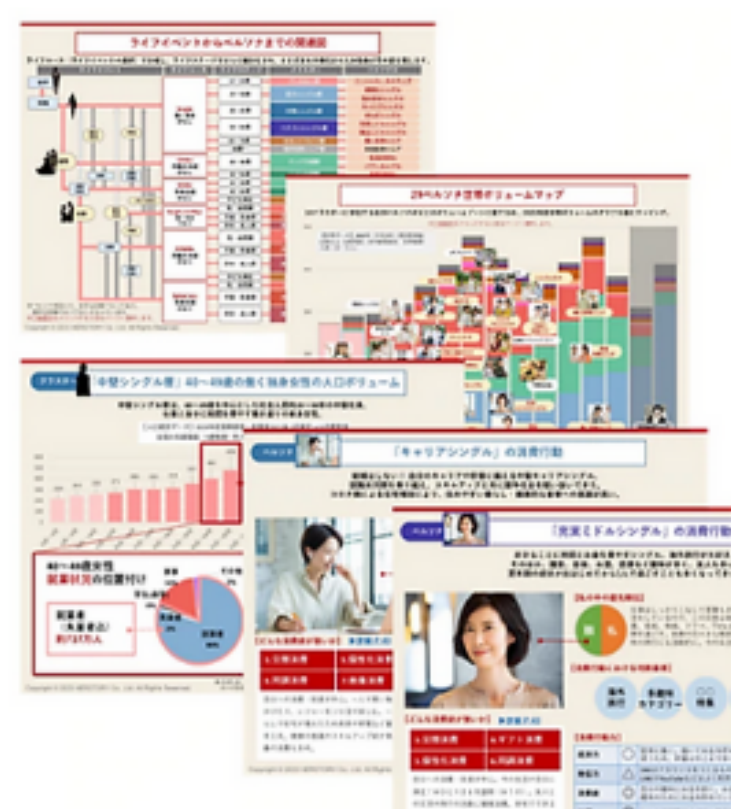
株式会社ベisia様

顧客の7割が女性、しかし社内組織に目を向けると主に男性。**来店動機やベisiaを選ぶ理由（女性インサイト）**を分析・研究。ポイントカード顧客分析から、**大家族ペルソナ「ベイファミさん」**を作り、見える化。お客様像に合わせた店づくり、商品作りが可能に。



株式会社ベisia 代表取締役社長 相木 孝仁 氏

▼勉強会使用テキスト



ベisia様のカード顧客データを
クラスター分類・ペルソナ化。
「女性ペルソナ年鑑」と比較。
ベisia独自のペルソナを作成



ベisia顧客インタビュー×
HERSTORYモニターインタビューを
実施しコアユーザー像に見える化

▼作成ペルソナ仮イメージ



ペルソナのインサイトから
生まれた大容量購入用のカ
ートや、クーラーバック開
発、店内POPの改良、新商
品開発などに着手



▼事例記事は
[こちら](#)



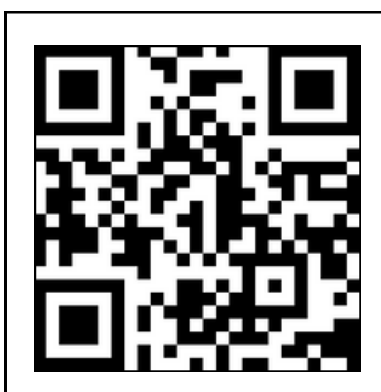
お問い合わせ

女性インサイト総研
HERSTORY

本資料に関するご質問や弊社サービスなど、女性顧客に関するご相談は
お気軽にお問い合わせください。

女性インサイト総研

HERSTORY



ハー・ストーリィ



お問い合わせフォーム

<https://herstory.co.jp/contact>



hs.contact@herstory.co.jp