39_AIDMA

	認知段階	感情段階			行動段階
	認知 Attention	関心 Interest	欲求 Desire	記憶 Memory	購買(行動) Action
顧客の状態	社会人になってから周辺でロードバイクに乗っている人が増え、興味を持ち始めている。	近場の自転車販売店舗を探している。ネットで店舗やブランドを検索し、A社の店長ブログを発見。	初心者向けの教室を開催していることを知り、参加してみたいと考えている。	ちょくちょく読んでいたA社の店長ブログで、自転車教室の日程が近づいていることを思い出す。	自転車教室に参加し、ロードバイクの購入を決定する。
顧客のニーズ	基本的な知識や価格やスペックなどの相場が知りたい。	融通の利きそうな、個人経営の店舗が近所にあると嬉しい。	実際に体験ができるのが楽しみ。1人で参加するのがやや不安。	トレンドやお買い得情報はチェックしておきたい。	イベントを楽しめるといいな。参加者特典が欲しい。気に入れば価格の相談もしたい。
コミュニケーション施策の内容	オススメ情報が載ったDMの送付。初心者向け自転車ブログの紹介。	大手メーカーではできない、比較情報を配信。無料相談会やお問い合わせフォームを設置。	初心者向けの試乗イベントの告知。過去の参加者の声紹介（1人参加社の声も入れる）。	継続的なオススメ情報の配信。イベント開催の再告知。参加者特典の発表。	イベントの実施。参加者限定割引券の作成と配布。

39_AIDMA

	認知段階	感情段階			行動段階
	認知 Attention	関心 Interest	欲求 Desire	記憶 Memory	購買(行動) Action
顧客の状態					
顧客のニーズ					
コミュニケーション 施策の内容					