

my check list

# \差別化ワーク/

## 同業者に埋もれない！

### 「私のためのサービスです」と言われる 圧倒的ポジショニングワーク♡

#### \*なぜポジショニングが必要な？\*

たくさんのライバルがいるので、なぜ私のサービスを選んだ方がいいのかを明確に伝えられるようになるからです！

#### \*ポジショニングの目的って？\*

- ・価格競争ではなく「あなただからほしい」を作り出せる！
- ・発信の軸がみつきりぶれなくなる。

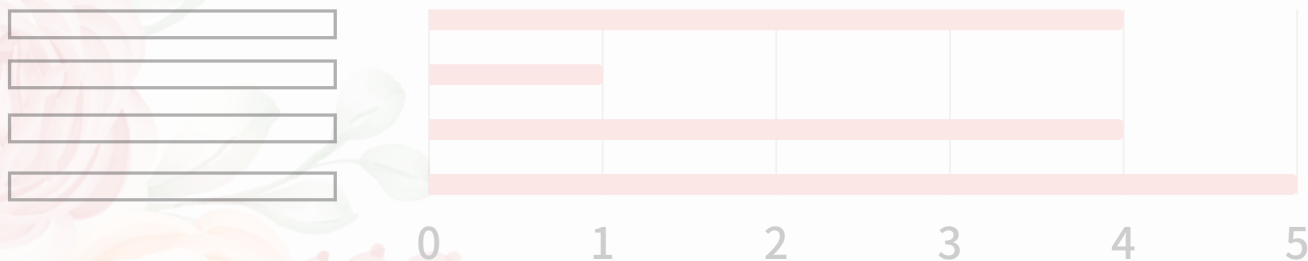
#### 例えば・・・

- ・レストランでも、手取り早く食べたい時
- ファストフードなど早く提供されるところがいいですね。
- ・でも、記念日はいい空間でゆったり食事したい！でもそれはどれがいい悪いではなく「求めている価値」や「タイミング」によって変化しますよね。
- あなたも自分のサービスのポジショニングを確立させて  
唯一無二のサービスに変身させましょう！

### ワーク① 項目それぞれに丸をつけてみよう！♡(あなたの感覚でOK！)

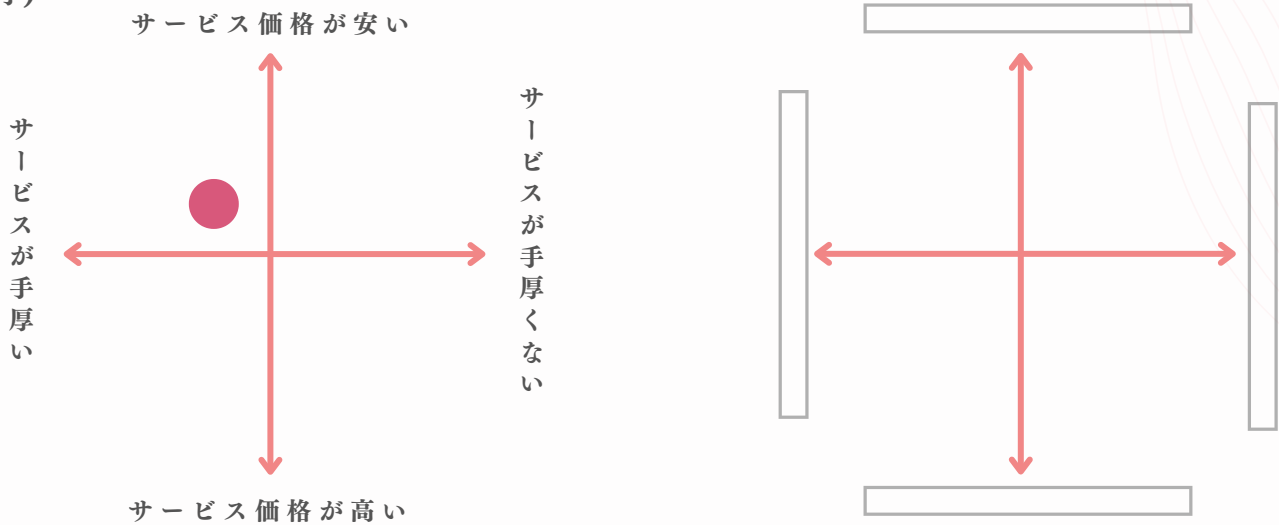
・サービスの価格は？	1 安い	2	3	4	5 高い
・サービスの手厚さは？	1 手厚くない	2	3	4	5 手厚い
・対面？オンライン？	1 オンラインのみ	2	3	4	5 対面のみ
・未経験？経験者？	1 未経験	2	3	4	5 経験者
・自由な雰囲気？ 厳しい雰囲気？	1 自由	2	3	4	5 厳しい
・お手軽？きっちり？	1 お手軽	2	3	4	5 きっちり
・年齢層は？	1 年齢が低い	2	3	4	5 年齢が高い

上の項目から自分の商品に当てはまる項目4つ(目安)選んで、自分のグラフを書こう！



ワーク② 項目4つからさらに2つ選んで反対語になるよう枠に当ててみよう！  
できたら、自分のポジションに丸をつけよう！（私はここかな？という場所でOK）

（例）



これであなたのサービスのポジショニングが完成しました！  
ここからは応用編！なぜそのポジショニングがいいのかを考えて書いていきましょう。  
（もちろんだのポジションでも良いものなのですが、あなたの良さを伝えるためにはそのポジショニングのメリットを伝える必要があります♪）

例えば、あなたの商品が「恋愛カウンセラー」だとして  
さっきの項目でこのようなことが書き出せました！

【例①】

- ・ 価格→安め
- ・ 手厚さ→真ん中
- ・ オンライン

だった場合下のようなメリットが考えられます！



- ★お求めやすい
- ★オンラインだからいつでもどこでも受講可能

【例②】

- ・ 価格→高め
- ・ 手厚さ→かなり手厚い
- ・ 対面で行う

だった場合下のように言い換えもできますよね♪



- ★オンラインより対面の方が直接話が聞けるので、わかりやすい
- ★手厚いサポートなので、お客さんの結果が出やすい

みたいになりますよね！あなたのサービスも同様に  
次のワークでメリットを書き出してみよう！

ワーク③ あなたが選んだ項目4つのメリットを書き出そう！

(例)

対面で実施

対面の方が直接話が聞けるので  
わかりやすい。

項目①

項目②

項目③

項目④

＼ 最後までお疲れ様でした♡ /

このワークや感想をスクショして、メンションをつけて(@tsugu333mi)  
インスタで載せてもらえると、私がていねいに添削するよ～！

◆Instagram

<https://www.instagram.com/tsugu333mi/>