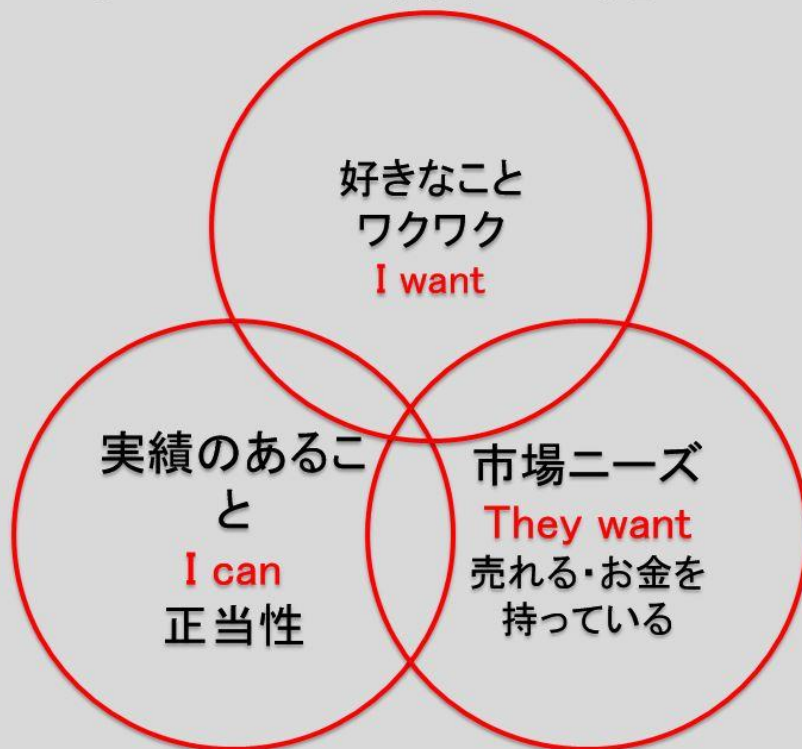


ポジショニングマップ作成 チェックレジューメ

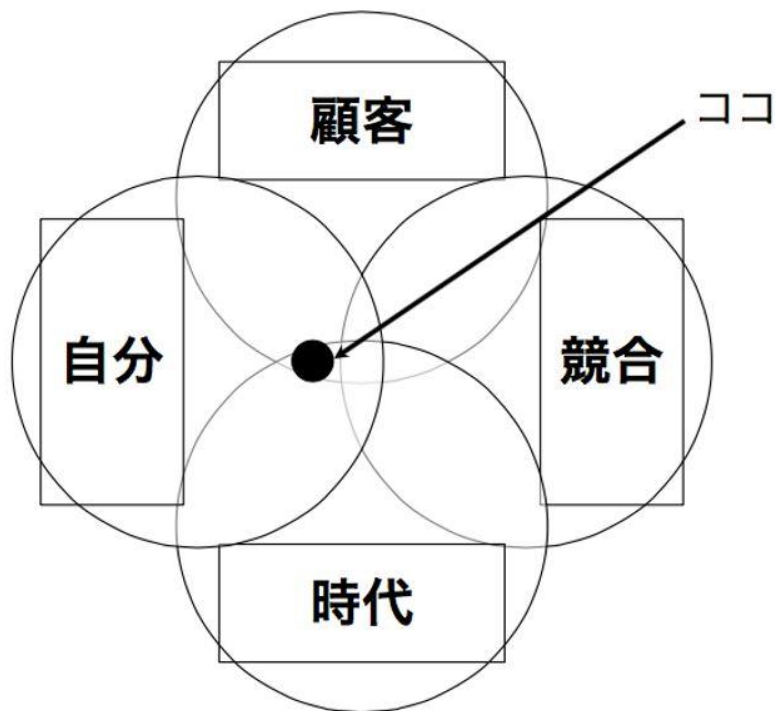
ポジショニングを決めるには、対象者が決まっている必要がある！

求められる顧客層の見つけ方



ポジショニングを決めるのは、商品サービスをどんどんリリースしてライバルの追従をストップさせる事も重要

独自サービスの見つけ方



●お客様の頭の中に、あなたが「No.1」の専門家であると思われる領域を見つけること。「何によって覚えられたいのか？」 By. ドラッガー

●ポジショニングがあれば、他にも同じようなサービスを提供している人と比べられることがなくなる。

●ポジショニング次第で成約率が劇的に変わり、LTV まで考えると売上が何千万も変わってくる。

以下のワークをやって準備をお願いします。(別の紙やword

などを書いていってください)

①あなたのお客様は誰？

名前：

年齢：

性別：

住所：

家族構成：

最終学歴：

業界：

仕事内容：

役職：

使える金額：

セルフイメージ：

スキル：

得意な事：

好きなもの・趣味：

苦手なこと・弱点：

不安なこと・悩み：

やる気をアップさせるもの

外見の特徴：

話し方の特徴（よく使う専門用語）：

意思決定の特性：

楽観的か？悲観的か？

②ライバルについて

- 上記①で分析した「お客様の頭の中」であなたと競合する会社を集めて下さい。最低5個！（想像でも OK）

- A)
- B)
- C)
- D)
- E)
- F)

- これらの会社の特徴を挙げて下さい。あなたの見込み客があなたを選ばずにライバルを選んでしまう原因や良さを挙げて下さい。

--

③あなた自身の深掘り

●あなたのキャリアは誰にどのように喜ばれましたか？

- ・評価されたこと
- ・当たり前でできること
- ・役に立ったと思えたこと
- ・感謝されたこと
- ・「教えて」「すごい！」と聞かれること
- ・簡単に教えてあげられること
- ・ありがとうと言われること
- ・苦手だったけど、努力してできるようになったこと、スキル
- ・お金をもらったこと

●ライバルに対して秀でていると思える事は？

●あなたのお客様に提供できることは？

.

●あなたのお客様が得られるメリットは？

●あなたのお客様が得られるベネフィットは？

これらをヒントにしてみてください。

■メリット■

- ・○○な人が○○できるようになる
- ・○○で不安な人が○○できるようになる
- ・○○が苦手な人が○○できるようになる
- ・○○したい人が○○できるようになる
- ・○○になりたい人が○○できるようになる
- ・○○に悩んでいる人が○○できるようになる

■ベネフィット■

できるようになる以外に、

- な気持ちになれる
- になれる
- な状態になれる
- を達成できる
- を得られる

おつかれさまでした (^_^)