©まなびんコーチ

私のビジネスのポジショニング戦略検討シート

１　仮想敵を設定する

　私の例）

　（○○さんのような）よくあるコーチングでは、集客までは学べず、クライアント候補者に自分のサービスをどのように知ってもらい、契約にまでもって行けばいいかがわからないため、稼ぐという目標達成には不十分です。

など。

|  |
| --- |
|  |

２　ポジショニングを決める

※　ポジショニングとは？

　私のビジネスは、○○でNo.1だ　というのを据えること。

　　　　差別化（○○の専門など）とは違う。

No.1でなければ、埋もれる。

私の例）

　　私は、コーチングのみならず、勝てるビジネスコンセプトづくりやネット集客のコンサルティングも併せて提供し、実際に顧客を獲得する際に必要となるスキルの習得までサポートするという点では、No.1です。

　など

|  |
| --- |
|  |

©まなびんコーチ