©米丸剛

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

　（例）

　他のコーチングでは、インカンテーションなど、イメージングを多く用いているが、科学的根拠の乏しい手法も多い。

一方、私のコーチングでは、クライアントが正しい行動を選び取り、それが進捗していくことに伴う真のワクワクを重視するので、実際に効果的な行動が積み上がり、目標達成確率が高い。

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、○○でオンリーワンだ　というのを据えること。

　　　　単なる差別化（○○の専門など）とは違う。

オンリーワンでなければ、埋もれる。

（例）

　　　看護師の知識を活かしたシングルマザー寄り添いコーチとして、母子

の健康維持まで助言できる点がレア。

など

|  |
| --- |
|  |

©米丸剛