ポジショニングトークの4要素

コンラボ流のポジショニング構築は、「ポジショニングトーク」の作成から始まります。

以下の4つの要素を考えていきましょう。

１．ターゲットを書いて下さい。

　・どんな課題や悩み、目標を持っている人をコーチしたいのか？

２．ベネフィットを書いて下さい。

　・どんな悩み・課題を解決するのか？

　・どんな結果・成果をもたらすのか？

３．メソッドを書いて下さい。

　・どんな手法を使ってベネフィットを提供するのか？

　　例）「コーチングとマーケティングの両輪で…」

　　　　「5段階の習慣化メソッドを使って…」

４．特記事項

　・特別な実績、特別なサービス、特別な…