

ポジショニングトークの4要素

コ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…