

SPCクライアント獲得のための勉強会3

2016/2/10 中目黒

直感コンサル・コーチ 福島 毅

本日の予定 ざくっと3時間

- ◆ 第1部 ポジショニングセミナー(講義と質疑応答) {1h}
“基本を押さえる”
休憩 一旦録画停止・再接続
- ◆ グッドプラクティス探し(モデリング) {1h}
“ライバルの強みを知る”
休憩 一旦録画停止・再接続
- ◆ ポジショニング文づくり(ワークショップ) {1h}
“仮のポジショニングをクイックスタート”
4人グループ+オンライングループ 相互で添削

※最初の1時間はレクチャー(情報のインプット)

後半2時間は、アクティブラーニング方式で相互に学び合いをします。

第1部

ポジショニングセミナー

そもそも

ポジション(進むべき目的地)なく
してはどこへも進めない

ただ漂流しているのみである

まずはみなさまに
降りてきたメッセージの
プレゼント

あなたが動かずして、誰が動くの？
あなたはユニークな存在。世界唯一。
だれひとりとして同じ顔をもたない。
あなたは唯一。

生まれてきた意味がある。
生まれてきた価値がある。
その価値は必ずみつかる。

世界で、ほかでもないあなたしかできないこと
有名であるかないかは関係がない
権威であるかないかは関係がない
あなたにしかできない何かを発見できるかどうかは
魂からそれを欲しているか いないか だけ。

本当に欲しているならば 発見される
それがセルフイメージ
あなたのポジショニング

ひとつだけではないかもしれないし
一生おなじわけではないかもしれない

求めれば 与えられる
知りたければ 必ず みつけられる

あなたが動かずして、誰が動くというの？

さあ、ポジショニング発見の旅にでかけましょう
そして その旅を楽しんで！

ポジショニングの“ポジション”

ポジショニングの決定



商品づくり

メッセージづくり(コピーライティング)



情報発信(メルマガ・
ブログ・SNS・
YouTube等)

見込み客獲得



セールス



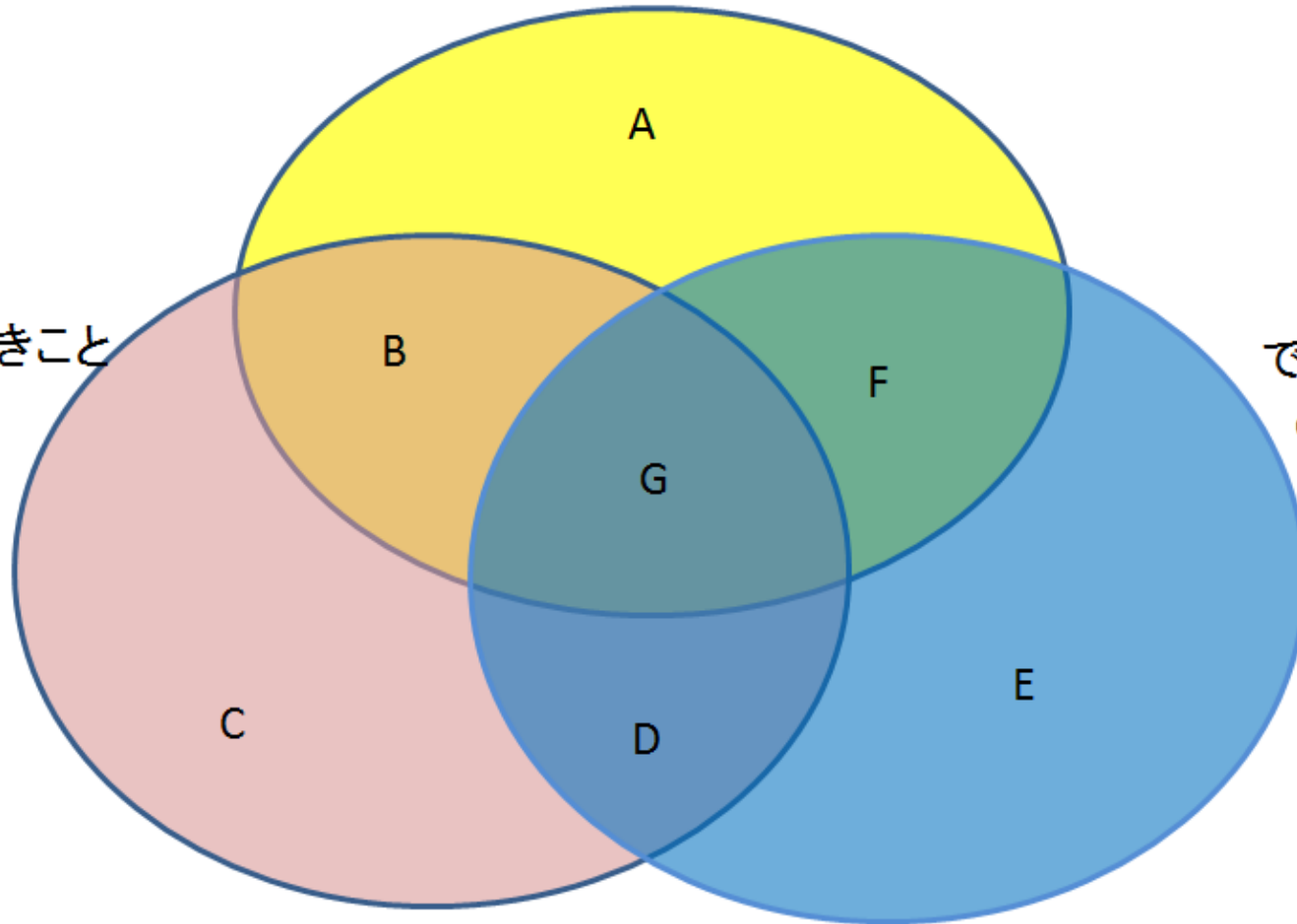
セッション・販売

キャリア的には...

したいこと will

すべきこと
must

できること
can



A: したいけど、すべきじゃないし、できない
C: すべきだけど、できないし、したくない
E: できるけど、すべきでないし、したくない
G: **今しくて、今すべきで、今できる**

B: したいし、すべきだけど、今はできない
D: すべきだし、できるけど、したくない
F: したいし、できるけど、すべきではない

スピリチュアル的には・・・

したいこと will

★あなたが情熱をもって
取り組めること。ワクワクが
とまらないこと

★あなたが宿命として
逃れようもなく担って
いること。宇宙からミッ
ションとして与えられ
ていること

★他でもない、あなただけ
からこそ、できること
あなたにしかできないこと

すべきこと must

できること can

ビジネス的には・・・



好き・得意

需要
マーケット
がある

継続できるリソースを
自分が持っている・
継続収益見込める

ファイブフォーカス

吉江勝＋北野哲正 共著 【ゼロ起業】からの引用

- ◆ 1 あなたが好きで情熱が湧くこと
- ◆ 2 あなたが今まで経験したこと
- ◆ 3 あなたが人からほめられたり、喜ばれたりしたことがあること
- ◆ 4 あなたのコンプレックス
- ◆ 5 何の規制もなければやってみたいこと

ポジショニングとは？

- ◆ あなたはいったい何者？
- ◆ あなたは何を提供する人なの？
- ◆ あなたはどんな(悩みの)解決をしてくれるの？
- ◆ あなたは何が他の人と違うの？

ニッチな市場をねらう

Riche in nich

①ニッチを見つける

競争が少ないところで勝負する(ブルーオーシャン)
戦わずして売る

②ニッチをつくりだす

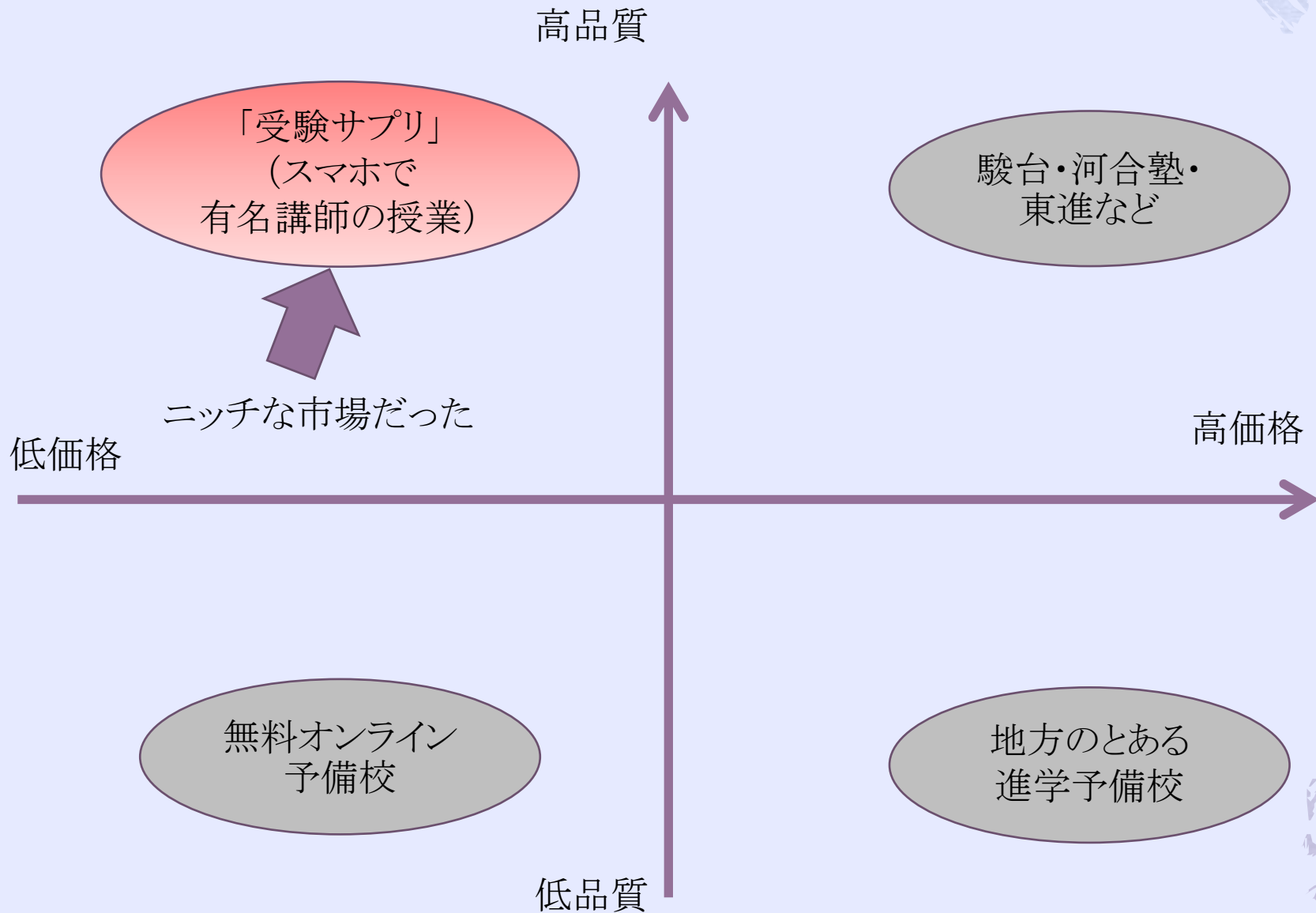
USP(ユニークセリングポジション)

どちらで食べてみたいですか？

こだわりの
元祖 支那そば

ファミレスでのラーメン

大学受験業界



ニッチ化する(ターゲットの絞り込み)
例)ヒーリング

ニッチ化前
(漠然と)すべての人を癒す

ニッチ化後
独身アラフォー女性
都心で勤務
休日が無駄に過ごしてる

ポジショニングをつくる上で 考えていくこと

- ✓ 誰に？ 誰をターゲットとして
- ✓ 何を価値提供する？
- ✓ どんな方法で？
- ✓ 付加情報として？

提供場所 提供時間 提供価格

サービス内容 特典

- ✓ キャッチーなネーミング

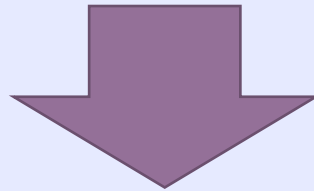
セルフチェックしましょう あなたのポジショニングに 含まれていますか？

- ◆ 誰に…
- ◆ 何を…
- ◆ どんな方法で…
- ◆ あなたならではの他にはないメリットは……

どうやってポジショニング 考えていったらいいのか？ その1

◆ ずばり ライバルの研究

ゼロ(ないもの)から、
有限のものをいきなり創りだすのは
非常にむずかしい



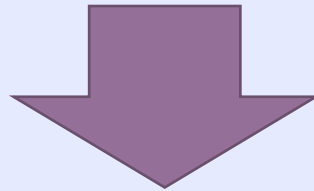
検索で ライバルを探し出す！

ライバル研究については、
あとで、別途みなさんが持ち
寄った資料でワークします

どうやってポジショニング 考えていったらいいのか？ その2

◆ ずばり 悩みの調査・収集

世の中は 悩みであふれている



直接インタビューやネットの調査で
悩みは収集できる

問い

あなたはどうかやって
人の悩みを集めていますか？

Yahoo! 知恵袋 カテゴリに注目

YAHOO! JAPAN 知恵袋 ようこそ、**gyotoku1** さん
100ポイント ヤフーでもTポイントがたまる、使える

Yahoo! JAPAN ヘルプ

トップ カテゴリ ランキング 専門家 企業公式 Q&A一覧 回答コーナー **今すぐ利用登録**

Q キーワードで探す Q&A ▼ **検索** + 条件指定 **Q 質問・相談** **知恵ノートを書く**

ふとした疑問 **ちょっとした悩みごと** **気軽に“質問”してみよう!**

全角5文字以上入力してください

▶ 役に立つQ&Aを見る **Q 質問する**

解決済みのQ&A

入場券は利益100%ですか？なぜ列車に乗らないのにお金掛かるんですか？

現在働いている会社を3月に退社する予定です。（転職先から内定でています）...

吉田松陰はすぐれた教育者だったのですか？

生理か着床出血か教えてください

全国公立中学の教科書に対応 **申し込んだらすぐ勉強開始**

月額 **980円** (税込)

教材購入の必要なし!

今なら**1週間無料!**
学年末の総仕上げに!

▶ **無料お試し**

勉強サプリ

全員に1230ポイント YAHOO! JAPAN プレミアム T-POINT

最新ランキング

Q&A 知恵ノート

教えて！goo カテゴリに注目

教えて!goo

[トップ](#) | [回答コーナー](#) | [新着](#) | [カテゴリ](#) | [お題](#)

【祝】 教えて!goo15周年! 感謝の気持ちを込め

教えて!goo > ライフ

▼スポンサーリンク - 詳細

[ローンが残った家って売れるの? sell.yeay.jp](#)
【60秒&無料】で家の売却診断が可能! 150万人が利用/国内最大級の査定サイト

[Z会通信教育/公式ホームページ www.zkai.co.jp](#)
考える人は、未来をつくる。 幼児・小学・中学・高校・大学受験

[日本株15000円割れ大暴落の前兆 www.kabunogakkou.com](#)
なぜいま株価が乱高下するのか? 株で勝つ人負ける人の違いとは何か

● ライフ

一度きりの人生、生きていく上で悩みはつきものです。小さな悩みから今後の人生を揺るがすような悩みまで、色んな人の意見を聞いて、自分に照ら

恋愛・人生相談 恋愛相談 友達・仲間関係 夫婦・家族 社会・職場 シニアライフ 人生相談 LGBT DV(家庭内暴力) いじめ相談 不倫関係 その他(恋愛・人生相談)	料理・グルメ 素材・食材 名産・特産品 料理レシピ お酒 お茶・ドリンク スイーツ 食器・キッチン用品 レストラン・ファミレス カフェ・喫茶店 その他(料理・グルメ)
結婚 婚活 式場探し・段取り・結婚準備 結婚式・披露宴 新婚旅行・ハネムーン その他(結婚)	家電製品 エアコン・空調 冷蔵庫 調理器具 洗濯機 掃除機 照明 健康家電 その他(家電製品)

その他、お悩みの掲示板などはネットに多数存在

お悩み掲示板 - みんなの悩み、みんなで解決～無料・匿名の悩み相談

文字サイズ: [A](#) | [A](#) | [A](#) | 姉妹サイト: [表示](#)

[検索](#)[マイページ](#)[ログイン](#)[ユーザー登録 \(ログイン\)](#)

- [全スレ](#)
- [心の悩み](#)
- [家庭の悩み](#)
- [職場・仕事の悩み](#)**
- [恋愛/30才以上の悩み](#)
- [恋愛/29才以下の悩み](#)
- [恋愛/17才以下の悩み](#)
- [身体の悩み](#)
- [育児の悩み](#)
- [性の悩み](#)
- [友人の悩み](#)
- [学校の悩み](#)
- [その他の悩み](#)
- [質問板](#)
- [おしゃべり板](#)

[お悩み掲示板](#) > [職場・仕事の悩み](#)



昨日の訪問者数

130



1月の訪問者数

4,484

職場・仕事の悩み

仕事の悩み相談・質問専用の掲示板です。職場のストレス、転職やキャリアの悩み、業界事情の質問など、仕事にまつわる悩みならどんなことでも相談してみましょう。

[当サイトについて](#)

[初めての方へ](#)

[初心者講座](#)

どうやってポジショニング 考えていったらいいのか？ その3

組み合わせを変える

例) 直感コンサルティング

従来市場 直感×ビジネス
ターゲティング:ビジネスパーソン

新市場 直感×教育
ターゲティング:子育てママ

思い出しましょう・・・

好き・得意だから
無理なく続けられる

潜在的な需要
マーケットがある

継続的できるリソースを
自分が持っている

継続した収益が見込そう

※特に、スピ関係の人は、自分がいいと思ったものを
ひたすら押しつけがち！ 需要があるかを考えましょう！

問い

進めているポジショニングは
潜在的なマーケット
持続可能なマーケットですか？

ニッチ化 しぼりこみ

- ◆ 業種・業界・職種
- ◆ 悩み
- ◆ 階層(社会的ポジション)・年収
- ◆ 性別
- ◆ 年齢
- ◆ 居住地
- ◆ 趣味や嗜好

問い

あなたのポジショニングは
どんな項目で絞り込んでいますか？

お客様目線で ポジショニング文をつくる

- ◆ あなたは誰？
- ◆ 何をしている人？
- ◆ それを受けると私にどんなメリットがあるの？
(何を解決してくれるの？)
- ◆ なぜ、あなたはそれができるの？
- ◆ 実績はあるの？ お客様は何と言ってるの？
- ◆ クロージング (説明会や体験セッションへの誘い)

例) 福島のポジショニング文

{何者か? (肩書)}

はじめまして。『Link and Create』代表の福島毅と申します。

{何をしている人?}

私は「直感コンサルティング」という「自分の直感と論理思考を自在に使って生き抜き、豊かな人生を手に入れること」を目的としたコンサルティング・コーチングプログラムを提供しています。

例) 福島のポジショニング文

{私にどんなメリットがあるの?}

現代社会は先行きが不透明で、しかも情報が多すぎます。何を選んだらいいのかは、データや統計に頼るだけでは不十分で、ますます個人の直感力が必要となってきました。もちろん直感のみに頼るのは心もとなく、時に論理思考も必要です。

このコンサルティング・コーチングプログラムを受けることで、あなたは、3か月後には、“自分の直感と論理思考を自在に使って自信を持った生き方ができる”と同時に、“重要かつ賢明な決断をご自身の力でを行い、充実感に満ちた行動を取ることができる”ようになります。たとえ窮地に立たされていたとしても、人生のビッグピクチャーを俯瞰しつつ、ネクストステップへスムーズに進み、自分が望む豊かさを常にご自身の手でつかむことができるのです。

例) 福島のポジショニング文

{なぜ あなたにそれができるの?}

何故、私にそれができるのかをご説明します。私は、高校教諭として教育困難校と呼ばれる学校からトップの進学校に至るまで、生徒や保護者を相手に、生徒指導や深刻なトラブルなど様々な難題を日夜つきつけられ、そのたびに問題の本質を発見し解決をしてきました。ここでは、いわゆる左脳が得意とされる論理的・分析的なアプローチを使って数多くの家庭内問題や生徒指導、生徒の学習指導を積み重ねてきたこととなります。

一方で、私が住んでいる地域のコミュニティカフェにおいて、カードを使ったカウンセリング・コーチングセッションをおよそ千人に行ってきました。仕事、恋愛、人間関係などあらゆる人生の悩みについて正面から受け止め、直感を使った独自の手法によって問題の解決方法をアドバイスしたり、人生全般についてのライフコーチングをさせていただきました。ここでは、右脳が得意とする直感をフルに活用してきたと言えます。

例) 福島のポジショニング文

{なぜ あなたにそれができるの?}

このように、左脳と右脳を両方使ったバランスこそが、これからの時代が要請している新しいコンサル・コーチングの未来像です。両脳をフル活用してきた経験が、それを可能とするのです。

私は、こうした両脳を使ったアドバイスをあなたに提供できるコンサルタントであると同時に、あなたの眠っている論理力や直感力を引き出し、短時間で飛躍的に能力向上をさせられるコーチでもあります。

例) 福島のポジショニング文

{クロージング}

この私の、「直感コンサルティング」に興味を持たれたなら、一度、あなたのための無料体験セッションの時間を割きたいと思います。

1時間ほどの時間を頂いて、実際に論理思考と直感を使ったあなたが直面している悩みや問題の解決をはかっていこうと思います。

そしてあなたの直感を磨く簡単なレッスンも体験していただきます。そこで興味を持っていただければ、続くコンサルティングのセッションへと進んでいきましょう。そしてたった3か月で、あなたが一生使える直感の能力開発を私が全力でサポートします。

読んだお客様のインパクトを こんな感想来そうですか？

「いやあ、インパクト
あった」{印象・記憶}

「面白そう。興味ある」
{感情}

「ぜひ一度会ってみ
たい、体験したい」
{行動欲求}

「これは役にたちそう。
助けてくれそう」
{有用性}

「信頼できそう。怪し
くなさそう」{信頼}

共感を呼ぶ 感動ストーリー仕立ての ポジショニング文

- ① あなたと同じ視点に立つ自分
- ② 失敗の連続
- ③ 転機、偶然の出会いや体験
- ④ 勇気ある一歩が人生を変えた
- ⑤ 成功メソッド(商品)の紹介
- ⑥ あなたにもチャンスが・・・

例) 福島のポジショニング文 (ストーリー仕立て編)

{あなたと同じ視点にたっ}

「私は問題解決をして欲しかったわけじゃない。
ただ、そばで話を聴いてほしかっただけなのに・・・」

最愛のパートナーの心が離れて行った瞬間のセリフでした。

例) 福島のポジショニング文 (ストーリー仕立て編)

{失敗の連続}

私は理系の学問をしてきただけに、いつしか人間関係においても論理思考で問題解決しようとする習慣がついていました。

そのために、相手の気持ちをきちんと傾聴し感覚を大切にすることがおろそかになっていたのだと思います。

それが元で人間関係がぎくしゃくしたり、どこか心を閉ざして冷めていたり、心から許し合ったり愛し合ったりという感覚に至れず悩む日々が続いていました。

例) 福島のポジショニング文 (ストーリー仕立て編)

{転機、偶然の出会い}

そんなある日、近所のカフェのオープンで、何か提供できるコンテンツがないかとカフェオーナーに頼まれ、趣味でやっていたカードの占いを、そのお店でやることになり、カードを使った人生相談をする機会が訪れました。

そしてそれ以来、私は述べ1000人を超えるお客さんにこうした直感を使ったコンサルタントをするようになっていました。

例) 福島のポジショニング文 (ストーリー仕立て編)

{転機、偶然の出会い}

そんなある日、近所のカフェのオープンで、何か提供できるコンテンツがないかとカフェオーナーに頼まれ、趣味でやっていたカードの占いを、そのお店でやることになり、カードを使った人生相談をする機会が訪れました。

そしてそれ以来、私は述べ1000人を超えるお客さんにこうした直感を使ったコンサルタントをするようになっていました。

例) 福島のパジションング文 (ストーリー仕立て編)

{勇気ある一歩が人生を変えた}

その結果、私に何が起きたのでしょうか？

相手の気持ちに寄り添い、相手が何を望み、どういった方向に進もうとしているかが手に取るようにわかるようになりました。

そして的確なアドバイスや伴走者としてのサポートができるようになったのです。

例) 福島のポジショニング文 (ストーリー仕立て編)

{成功メソッドの紹介}

直感は魂からのメッセージであり、ミラクルを引き起こすことがわかりました。

それは直感によってコンサルした実行プランを試した方が、奇跡的な出会いや経験に感動されていることからわかったのです。

直感磨きのアドバイスにより、ご自分でも直感を使いこなせるようになり、誰かに依存することなくご自身で豊かな生き方を選択しておられます。

この直感磨きとその実践メソッド「直感コンサル」は、こつさえつかめば誰でも可能で、サイキックな能力とは全く関係がありません。

例) 福島のポジショニング文

{あなたにもチャンスが……}

この私の、「直感コンサル」に興味を持たれたなら、一度、あなたのための無料体験セッションの時間を割きたいと思います。

1時間ほどの時間を頂いて、実際に論理思考と直感を使ったあなたが直面している悩みや問題の解決をはかっていこうと思います。

そしてあなたの直感を磨く簡単なレッスンも体験していただきます。そこで興味を持っていただければ、続くコンサルティングのセッションへと進んでいきましょう。そしてたった**3**か月で、あなたが一生使える直感の能力開発を私が全力でサポートします。

あなたのポジショニングを伝えるためのネタ

→メルマガやブログで伝えましょう

念力では伝わりません(笑)

言葉にしないと伝わりません・・・

◎自己紹介(成功、失敗、過去)

◎ストーリー

◎ミッションやビジョンの語り

◎お客さんの声

◎あなた独自のノウハウ

◎セッション事例

◎質疑応答

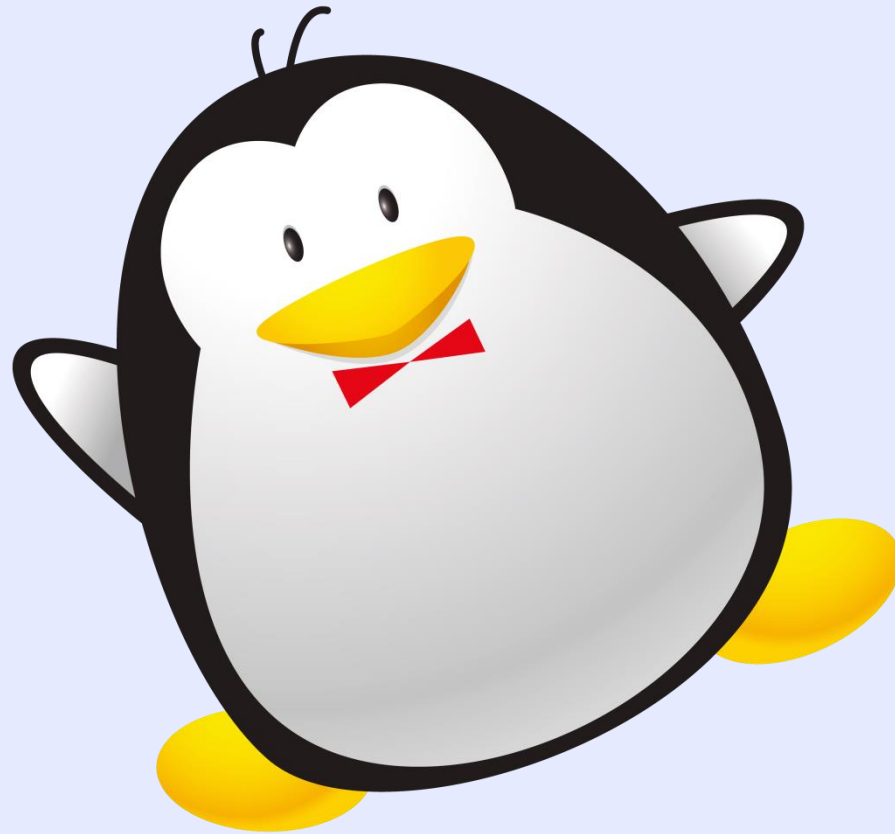
◎セールストークや商品の販売

おすすめページ

- ◆ [No.1になれるニッチ分野をつかむ！売上直結の「ポジショニング戦略」とは？](#)

<http://conlabo.jp/positioning-2128>

ここで休憩



後半は、TTPS (徹底的にぱくって進化する)
“モデリング”ともいいます……

第2部

GP(グッドプラクティス)に学ぶ “モデリング”

ゼロからつくるのは大変で高コスト
モデルとなるサイトを研究しましょう

また、そこからニッチな市場を
みつけることができます・・・

あなたが一押しするサイトは？

また その理由・強みは？

どんなポジショニングをとっている
と思いますか？

第3部

あなたのポジショニングを磨く！

あくまで仮でいいので、
今日、ポジショニングをつくり
発信を始めましょう！

学び方

- ◆ 3～4人グループをつくります(オンラインは1グループ)
- ◆ ポジショニング文を交換します
- ◆ 1人ずつ丁寧に説明し、他の人からのフィードバックを受けます(フィードバックは批判ではなく、相手を磨く視点で。時に厳しいフィードバックも必要)
- ◆ 発表者のポジショニング文の修正