

ライバル不在の
ポジションをつくり
売上を2倍にする

専門性 の磨き方



くびれ脚アカデミー主宰 藤井かおり

自分だけが選ばれる理由をつくらう！

「他社のサービスとどう違うんですか？」

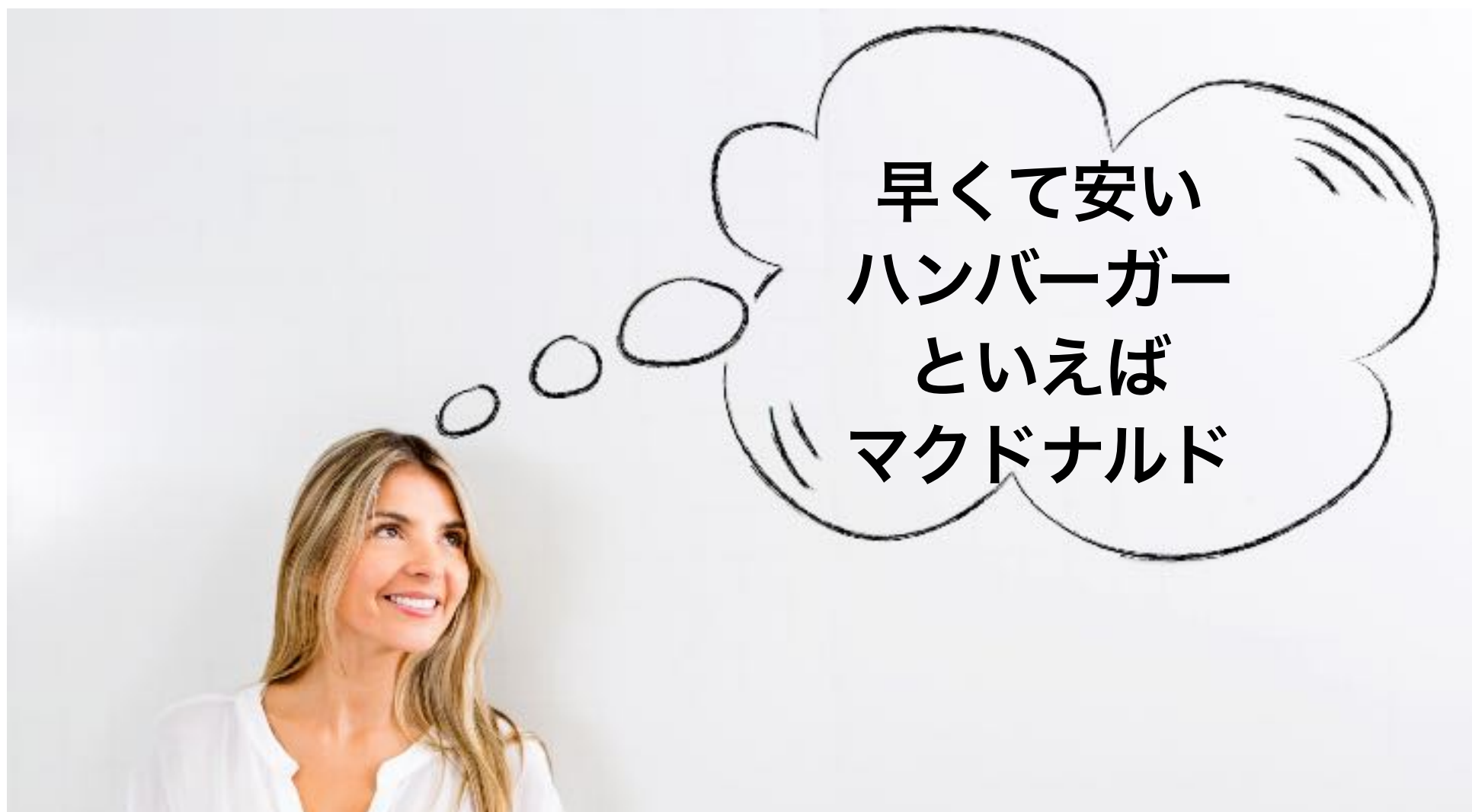
そう聞かれた時に
あなたは堂々とその答えを語ることができますか？

自身の専門性を磨くことで
ライバルと比較されずに自分だけが選ばれる
ポジショニングを構築することで

圧倒的に選ばれる起業家となっていきましょう！

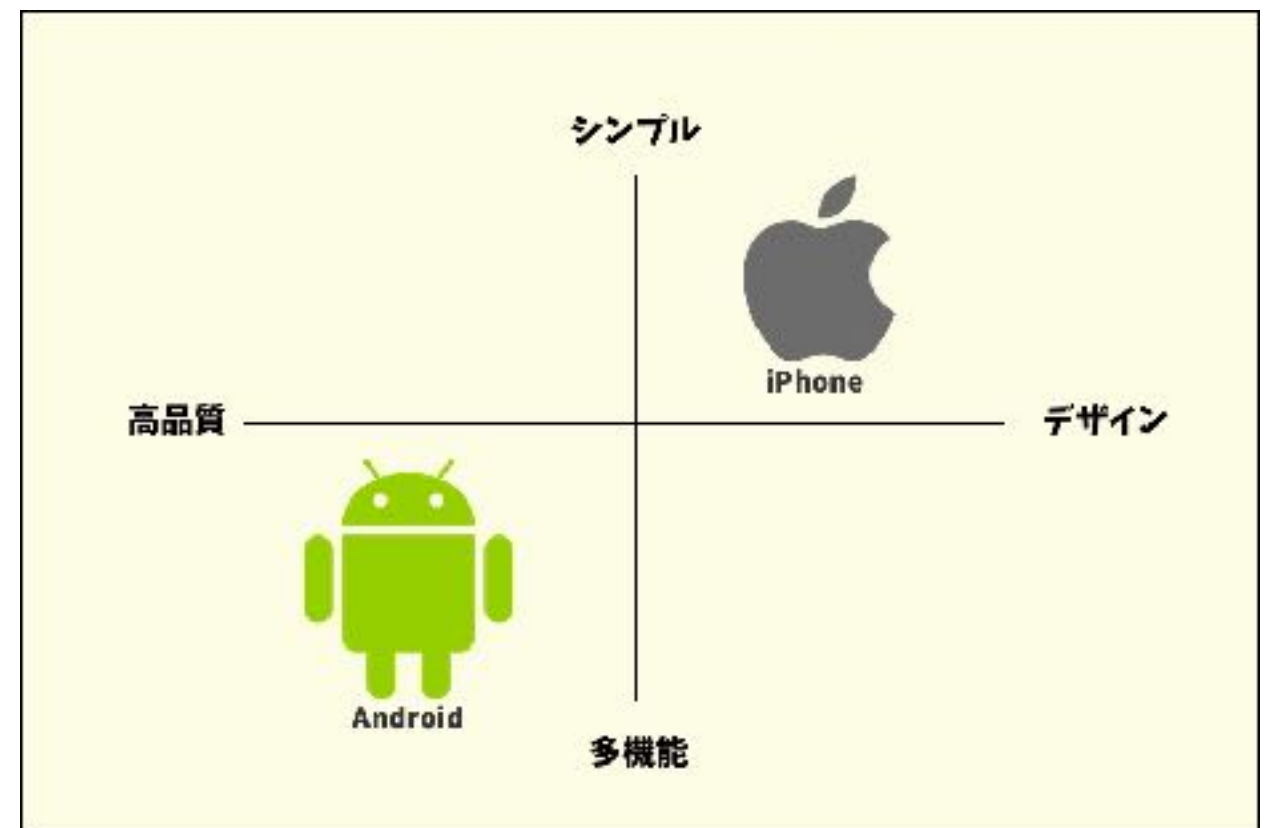
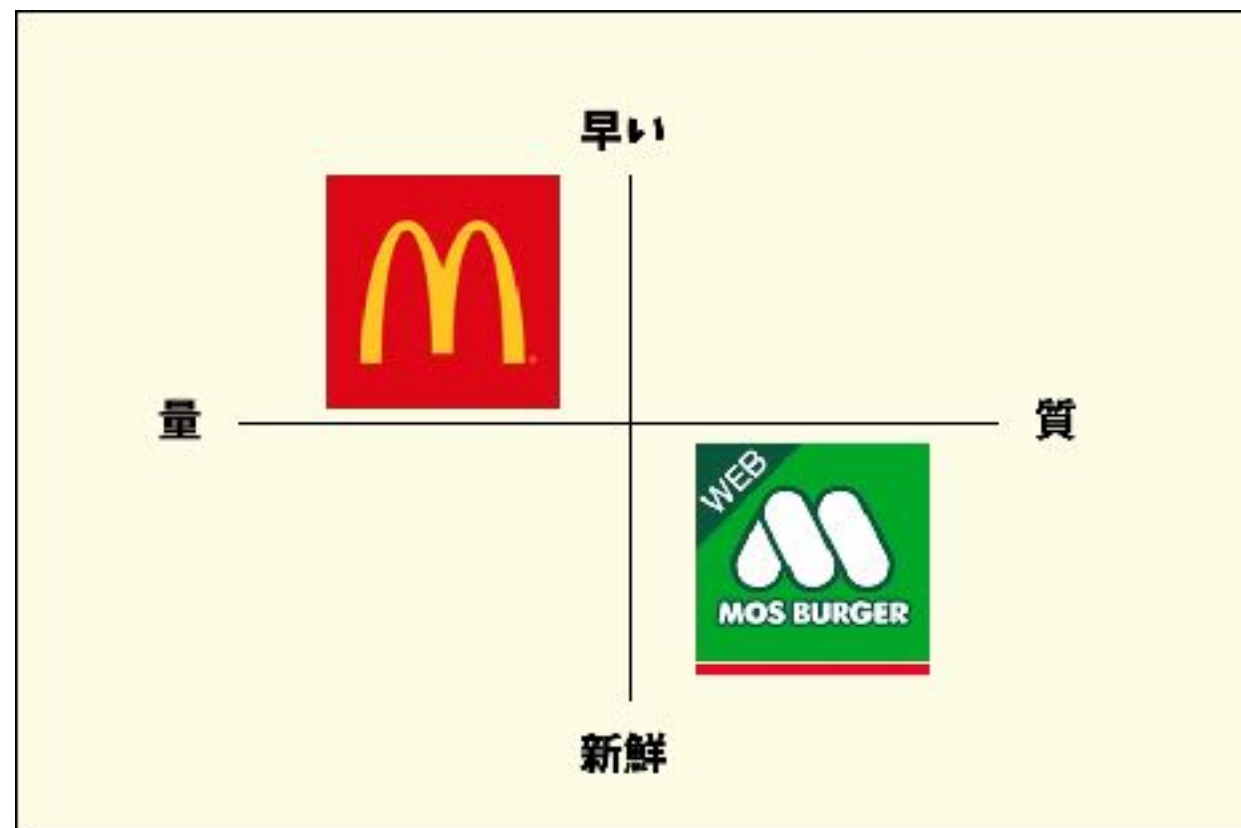
ポジショニングとは？

「○○といえば△△だよね！」
とお客様の脳の中に印象付けること



ポジショニングマップで考える

お客様がライバルではなく、
自分を選ぶポジショニングを見つけ出そう！



サービス内容を変えず ポジショニングを変えるだけで売上は激変する

「朝専用」にただけで
発売2ヶ月で1億2,000万本売れたワンダモーニングショット



ポジショニングを作るには 常識を破壊しよう！

ありきたりな商品・サービスではなく

お客様の

「何それ意外！」

「誤解してた！」

「知らなかった！」』

を引き出そう。



まずは常識を書き出そう

①お客様が商品・サービスへ抱いている
価値観・思い込みは？

②商品・サービスへ
どんな悩みや不満を抱えている？

常識破壊ワーク①

商品・サービスの常識書き出し

お客様はあなたの商品・サービスのジャンルに対してどのような
「価値観」「思い込み」「悩み」「不安」を抱えていますか？100個書き出そう！

記入例：

＜あなたの商品・サービスのジャンルは？＞

お腹やせ

＜常識＞

- ・筋トレが必要
- ・痩せないのは代謝が落ちたせい
- ・ウエストが細くならないのは脂肪が原因
- ・お腹はジムで鍛えて引き締めるもの
- ・体重が減ればウエストも細くなる

常識破壊ワーク①

商品・サービスの常識書き出し

お客様はあなたの商品・サービスのジャンルに対してどのような

「価値観」「思い込み」「悩み」「不安」を抱えていますか？100個書き出そう！

<あなたの商品・サービスのジャンルは？>

<常識>

常識破壊ワーク②

常識の破壊アイディアの書き出し

出てきた常識を感情を入れずにひたすらひっくり返してみよう！

記入例：

＜常識破壊アイディア＞

- ・ エステやジムに通わなくてもお腹は細くなる
- ・ 体重が減らなくてもお腹は細くなる
- ・ 運動や筋トレをしなくてもお腹は細くなる
- ・ ウエストが太い原因＝脂肪とは限らない
- ・ マッサージやグッズで流すだけでは細くならない

＜採用するアイディア決定！＞

- ・ 体重が減らなくてもお腹は細くなる

常識破壊ワーク②

常識の破壊アイディアの書き出し

出てきた常識を感情を入れずにひたすらひっくり返してみよう！

＜常識破壊アイディア＞

＜採用するアイディア決定！＞

常識破壊ワーク③

ペルソナ決定

採用するときめた「常識破壊のアイディア」を必要とするペルソナを決定しよう！
たった1人に絞ることが大事！

記入例：

＜ペルソナ像＞

38歳

独身

表参道にある会社に勤める12年勤務の会社員

月商30万

＜ペルソナの抱える強烈な悩みは？＞

今までにエステに100万以上かけてきたけど通うのをやめたらリバウンド。

筋トレ・食事制限してもつづかない。

友達の結婚式までにお腹を凹まして着たい洋服があるのに何をしても細くならない。

どうしたらいいのかもわからない。

常識破壊ワーク③

ペルソナ決定

採用するときめた「常識破壊のアイディア」を必要とするペルソナを決定しよう！
たった1人に絞ることが大事！

<ペルソナ像>

<ペルソナの抱える強烈な悩みは？>

常識破壊ワーク④

常識破壊の企画タイトルをつくる

採用するときめた「常識破壊のアイデア」をペルソナに刺さる形で

「●●が△△になる■ ■体験会」のような企画のタイトルに落とし込んでみよう！

記入例：

<企画タイトル>

体重を減らしても意味がない！

自分の手だけで

ぶよぶよお腹にキュッとくびれをつくる

お腹やせセルフケア体験会

常識破壊ワーク④

常識破壊の企画タイトルをつくる

採用するときめた「常識破壊のアイデア」をペルソナに刺さる形で

「●●が△△になる■ ■体験会」のような企画のタイトルに落とし込んでみよう！

<企画タイトル>

ポジショニングを深めて
ペルソナから指名される自分になる

書籍研究

のススメ

書籍研究でペルソナの悩みに 誰よりも寄り添える自分になるう

ペルソナがあなたのサービスを買わなかったとしたら
どんな書籍で悩みを解決しようとするのか？
を考えて書籍から以下のようなエッセンスを研究しよう！

①ペルソナの心を動かすキラーワード探し

②他の手法の強み・弱み探し

③エヴィデンス（根拠）探し



1冊10分の読書で 自分のポジションの分野を10冊研究しよう！

1冊の本を端から端まで読み切る必要はありません。
目的は自身の専門性を高め、企画に落とし込むことです。
次の3ステップで短時間で書籍を読むトレーニングをしよう！

- ① **まえがき**を読んで著者の主張を8割理解する
- ② **目次**を眺めて興味がある部分を見つける
- ③ **参考になる部分だけ**読んでメモする

番外編：ライバルのサービスを実体験しよう

ライバルとの比較をする際に

「**うわべのポジショントークは
すぐに見抜かれる**」ことを肝に銘じよう。

専門家に求められるのは「理屈上の話」ではなく

「**実体験に基づいた体験談**」です。

安易に否定すると「あ、この人ポジショントークに入ったな」とすぐに見抜かれます。

“無料体験”などでも構わないので
ライバルのサービスも実体験に行こう！

最後に・・・

ライバルが多くても1ミリも気にするな！

SNS起業が隆盛している今、
同ジャンルにライバルが多いことを気にしている人もいるかも知れません。

ですが実は

ポジショニングが確立できていれば

むしろ市場にライバルは多ければ多いほど有利です。

なぜなら似たようなポジショニングできていないライバルが多ければ多いほど
全てあなたの**引き立て役**になってくれるからです。

埋もれる多数の中の1人になるのではなく、

圧倒的に選ばれるポジションで選ばれる起業家になっていきましょう！