

3. 世界観は「好き×得意×大事」から生まれる。(スイートスポット)

スイートスポットを 重宝すべき理由

- ・ 施術や経営が 楽しくなる
- ・ 好きを活かすことでエネルギーが持続する
- ・ 得意を活かすことで成果や効率が高まる
- ・ 大切になることで使命感や誇りを持って活動できる
- ・ 唯一無二の個性を活動に反映させることができる
- ・ 仕事が好きになる

差別化コンセプトを作る方程式



競合の弱み =

自分の好き / 得意 / 価値観



×

商品サービスの基本価値



①補足説明+1 メッセージ

競合との明確な差別化を行うには

「あなただけの世界観」

を伝える事が必要不可欠である。

左(次)の投稿はこのような内容となっております😊

世界観というのは

特定の人物やブランドが生み出す『世界の雰囲気』

のようなものだとお考え下さい😊

そして「あなただけの世界観」を生み出す際にオススメなのが、以下の3つに着目することです☆

①好きなこと

②得意なこと

③大事にしていること

②理由

①「好き」を活かすことで、活動エネルギーが持続するようになります。

②「得意」を活かすことで、成果や効率が高まります。

③「大事」を活かすことで、使命感や誇りを持って活動ができるようになります。

好き・得意・大事が人によって様々なのは想像に難くないはずです😊

つまりこれら3つを掛け合わせることで、

「唯一無二の個性」

を活動に反映させることができ、結果、

あなただけの世界観 が生まれるというわけです☆

③具体例

その具体例として、お笑い芸人の有吉さんを思い浮かべてみてください😊

毒舌キャラになってから一気に大ヒットしましたよね？

いつもボロカスですけど、罵倒される側はそれほど傷つく様子もなく、彼の周りにはいつも温かい空気が流れており笑いが絶えないように思えます😊

「人を引き付ける世界観」のお手本です☆

彼の場合だと

- (1)好きな事 = 人に笑ってもらうこと
- (2)得意な事 = 頭の回転の速さ
- (3)大事にしていること = 罵倒される側への愛

こんな感じでしょうか？

これら1つ1つがとてもハイレベルな次元で掛け合わされ、あの独特な世界観が生まれているのだと僕は感じております😊

④結論

差別化に必要不可欠な

「人を引き付ける世界観」

それを生み出すヒントは

「好き」・「得意」・「大事」

にあります☆

ご自身の世界観がハッキリしていないと感じておられる方は、

「好き」・「得意」・「大事」を

今一度明確にしてみてください😊