

10.他のサロンとは違う それこそが差別化

①1 メッセージ+補足

このアカウントのコンセプトは
美容健康ビジネスの「差別化」です😊

差別化がしっかり出来ていると、飽和状態にある美容健康ビジネスの中でも生き残ることができます。

そして『差別化が出来ている』とは

- ①需要が多くて、ライバルが少ない市場へ向けたコンセプトを打ち出せている。
- ②そのコンセプトが伝わるような施策を取れている。

この両方が出来ている状態を表します😊

②③ベネフィット理由

差別化が出来てくると

「ここは他のサロンとは何かが違う」
という雰囲気がお客様に伝わるようになります。

さらに差別化の度合いが深まると、より多くのお客様が

「他のサロンとはここが明らかに違う！」
と感じるようになります。

これはサロンの“独自性”を理解して頂けてる状態です☆

そしてあなたが目指すべきステージはここです😊

差別化を行うには、競合の弱点(競合がカバーできてない価値)を責めるのが定石です😊

そしてこれは、以下の方程式によって指針を立てる事が可能です。

競合の弱点

||

あなたが好きなこと

×

あなたが得意なこと

×

大事にしていること

×

商品サービスの基本価値

④結論

ちょっと話が複雑になってきましたね笑

ここで全てを語ろうとすると文字の羅列になってしまうので、続きは LINE 公式アカウントで動画配信させていただきます😊

ご登録はプロフィール@kei_creator 記載の URL 先から行えます。

本格的に差別化を考えておられるのであれば、お気軽にお声かけ下さいね😊

差別化コンセプトを作る方程式



競争の弱み =

自分の好き / 得意 / 価値観 

×

商品サービスの基本価値 

