

出版記念コラボセミナー
「差別化を実現する！徹底集客術」&「いま最も熱い！LINE@活用術」

『ライバルとの差別化を実現し オンリーワンになる7つのステップ』

2016年12月19日

誘客マネジメント
代表 加藤 学

©Office gyouritsuansen

自己紹介



加藤 学

- へき地の誘客アドバイザー
- 元リクルートじゃらんスタッフで企画営業を行う
- じゃらんリサーチセンター
島根県調査・岡山県マーケティング調査ディレクター




お客を集めるプロが教える
「徹底集客術」
同文館出版 (DOBOOKS)

©Office gyouritsuansen

差別化のポイント「ウリ」の自覚度チェック

A : 自社のウリがわからない
B : 自社のウリをなんとなく自覚している
C : お客様に圧倒的に支持されている自社のウリを知り、一言で伝えている



3

本日のキーワード

P114

差別化実現⇒独自の“ウリ”

USPとは？


UNIQUE ユニーク	SELLING セリング	PROPOSITION プロポジション
独自の	ウリの	提案

ステップ1 成功ポイントの洗出し

P124

ウリを引き出すには

- ・上手くいっている部分・伸びている部分に着目。
- ・マイナス点には着目しない。



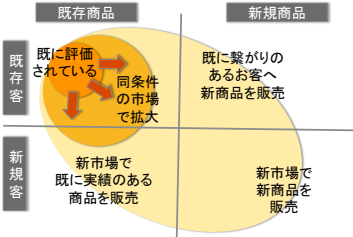
マイナス部分を持ち上げるだけで、フラットになる

5

ステップ1 (補足) : ウリを引き出す考え方

既存の成功に近い所から攻めていく

顧客開拓が出来ていない部分を開拓したくなるが、実際に既に評価されている部分に着目。



既存商品 | 新規商品

既存客 | 既に評価されている → 同条件の市場で拡大 → 既に繋がりのあるお客へ新商品を販売

新規客 | 新市場で既に実績のある商品を販売 | 新市場で新商品を販売

6

ステップ2 成功を支えるお客様を洗い出す P125

- ・最も売上・利益に貢献しているお客様は？
- ・年齢／性別／属性・・・さらにお名前まで

7

ステップ3 なぜそのお客様が来てくださっているのかを洗い出す

実在する人物: ○○監督

8

ステップ3 その2 選ばれる理由のリスト化 ⇒機能と存在理由からウリを探す P126

商品の機能（特徴）にはそれが存在している理由がある。その理由の中にウリが隠れている。

① 商品の**特徴・事実**を10個書き出す

例: ボールペン

金属で出来ている → 重みがあり高級感がある

グリップにゴムが使われている → 滑りにくく腕の疲れを軽減

クリップが付いている → ポケット等に挟んで固定出来る

② その特徴が**存在している理由・メリット**を書き出す

9

ステップ4 お客様に支持されている事を発見 P126

10

ステップ5 明確な違いを導き出す P128

「その提案は、数百万の人々を動かせるほど強力でなければならない。」

人々を動かせるほど魅力的なUSPを作りだす為に、お客様自線のセリフで穴埋めをする。

私 () は、 ※ターゲット

御社の () を強く求めています。 ※商品・サービス

この商品は () といった特徴があるので、 ※ウリ・強み

私は () というメリットを得られます。 ※メリット

これは他の似たような商品では提案出来ません。なぜならば () だからです。 ※独自性

11

ステップ6 ライバルとの主張の違いをチェック

大	割烹温泉ゆらり 中国地方最大級・加水も加温もしない 100%天然の掛流し源泉	北山健康温泉 出雲で一番つるつる！ 麹田色をした温泉です。 マユコ〜肌美人に
	湯の川温泉 日本三美人の湯	らんぷの湯 出雲市駅前温泉 「らんぷ」の光の 古さと新しさが同居する
小	多岐いちじく温泉 熟成500年 一級品の泉質！	出雲平成温泉 出雲スポーツ公園の 中に湧く温泉

小 ライバルとの主張の違い 大

12

ステップ7 メッセージを発信する要素 販促物9つのパーツを決める

① 独自性を伝える
キャッチコピー
～サブコピー～

2 キャッチコピーと連動したビジュアル

③ 独自性を証明するもの、補足するもの

④ 商品やサービスの紹介、写真、価格など

⑤ お客様の得られるメリット、利用シーン

⑥ 信頼性の構築

何かのお墨付き お客様の声等

⑦ 反応行動ツール
TEL000-000-0000
(〇〇〇とお話下さい！)

⑧ 行動喚起の仕掛け
(クーポン等)

13

本日のワーク① 特徴と存在理由・メリット

お手元のワーク用紙左側を使用します。

① 商品の特徴・事実を10個書き出す

例: ボールペン

金属で出来ている

グリップにゴムが使われている

クリップが付いている

② その特徴が存在している理由・メリットを書き出す

重みがあり高級感がある

滑りにくく腕の疲れを軽減

ポケット等に挟んで固定出来る

14

本日のワーク② 穴埋めシート

お手元のワーク用紙右側を使用します。

私 () は、 ※ターゲット

御社の () を強く求めています。 ※商品・サービス

この商品は () といった特徴があるので、 ※ワリ・強み

私は () というメリットを得られます。 ※メリット

これは他の似たような商品では提案出来ません。

なぜならば () だからです。 ※独自性

15

販促ド素人の新人が 販促プランナーに変身する！ “おもしろプロモーション探し”トレーニング

4つの箱で販促プランナーに変身！ おもしろ4PTトレーニング

P110



1つ目の箱
おもしろ
プロダクト

「商品やサービス・企画」でおもしろいなー！かわいいいなー！って思った物を入れる箱



2つ目の箱
おもしろ
プライス

「お値段の付け方・お支払いの仕方」でおもしろいなー！便利だなー！って思った物を入れる箱



3つ目の箱
おもしろ
プレイス

「売り場の場所や買い物のやり方」でおもしろいなー！便利だなー！って思った物を入れる箱




4つ目の箱
おもしろ
プロモーション

「パッケージ・イベント・CM」など商品の紹介の仕方・見せ方でおもしろいなー！かわいいいなー！って思った物を入れる箱

17

おもしろプロモーション ワーク



4つ目の箱

1. 各自で紫色のマーカーで記事を囲んで下さい。(10分間)
2. 新聞を切り抜きます。
3. みんなで話し合いながらグループの代表を決めて発表していただきます。

18