

社 差別化戦略シート

数字で裏付ける差別化戦略 ～「〇〇なら、この会社」を、数字で確かめる～

ワーク① 誰の No.1 になるか（STP） 【考える】

S 誰が、私たちの価値を感じてくれる？

（複数書いて OK）

T その中で、誰を一番幸せにしたい？

誰なら、一番幸せにできる？

P その人にとって、何で一番になる？（その人になんと言われたい？）

「 なら、この会社」

【切り口のヒント】

BtoB：納期×対応量／技術×提案力／コスト×サポート／業界特化×品質

BtoC：制限がある人／こだわり／利便性／特別感

問い：誰の一番になりたい？ その人は今、何に困っている？ 自社の一番の武器は？

ワーク② 差別化戦略を完成させる 【動く】

②-1 私たちの差別化（選ばれる理由）は？

私たちは、 というお客様に、

という価値を届け、

「 なら、この会社」と選ばれる会社になる。

②-2 その価値を届けるために、5P+Partner で何を変える？

Product（商品・サービス）

Price（価格・値づけ）

Place（売り方・チャネル）

Promotion（伝え方・発信）

Partner（組む相手・紹介元）

②-3 その価値を証明する数字は？（KPI）

例：紹介率・リピート率・粗利率・値引率・客単価・店舗面積あたり売上高・1人あたり粗利益額・

②-4 明日から最初にやること（ひとつだけ）