



あなたのUSPを
導き出すワーク

— 4日目 —



USPを知りコンセプトを決める

あなたが販売するコンテンツはどんな人に必要とされるのか、また、どんな悩みを抱いている人がいて、どんな悩みなら解決してあげられるのか、どんな悩みを解決するコンテンツなら需要があるのかなど、徹底的にリサーチします。

▲ USPを導き出すワーク

USPとは？

USP (Unique Selling Proposition) とは、商品 (またはサービス) 独自の強みを意味します。

即ち、ここではあなたのスポーツ指導の強みを探っていくわけです。

自分の弱点はよく理解していても、意外にも自分の「強み」を理解していない人は多かったりするんですよ。

これは今後、あなただけのスポーツコンテンツを販売するにあたり、重要な「鍵」になりますので、ここでしっかりあなたのUSPを知りましょう。

1. 人物を描きます

まずはじめに、1人の生徒さんを想像してください。

それは「過去のあなた」になります。

小学校から高校、大学までたくさんの練習をしてきた中で、

- ・辛かったこと
- ・乗り越えたこと

これらを10個、紙に書き出してください。

例えば・・・

- ・足が遅くてボールに追いつけなかった
 - ・肩が弱くてボールが飛ばなかった
 - ・いつもチームメイトより反応が遅かった
 - ・膝の怪我に悩まされる日々
- など

2. 上記を克服した方法

1.で書き出した10個の内容について、それぞれの**克服した方法**を書いていきます。

もし、克服していなければ、そこは飛ばしてください。

克服した方法はどんな小さなことでも構いません。

その競技に関係なくとも構いません。

3. 克服した方法の中から1つだけ選ぶ

ここまできたら、次の「コンセプト」に進んでください。

USPを理解したら、次はコンセプトを決める必要があります。

あなたが販売するコンテンツの柱になります。

▲ コンセプトを考える

コンセプトとは？

コンセプト (Concept) とは、終始一貫してブレることのない基本的な方向性を意味しています。

概念や観念という言葉に訳されますが、ここでいうと「あなただけのコンテンツ」の方向性を意味します。

自分のUSPを理解したら、それに基づいてコンセプトを決定することができます。コンテンツ作成を進めることができます。

コンセプトを決めるときのテンプレート (基本形)

コンセプトは、パッと見たときに、小学生でもわかるくらいの**誰もが理解できる言葉**を選ばないといけません。

自分なりのコンセプトを考えても構いませんが、最初は難しくてなかなか進めないと思いますので、まずは、以下のテンプレートの構成に当てはめて考えてみてください。

オレンジ部分の要素を、自分のUSPから考え出してみましょう。

いかに**簡単に (楽に)**

ネガティブな過去からポジティブな現在に

変わることができた独自の魅力的なメソッド

参考例

参考に、いくつか例を挙げてみます。

1ヶ月の集中トレーニングで飛距離を30m伸ばした
極秘強肩メソッド

1日たった30秒の辛くない腹筋で豚と呼ばれ続けた私が
社内一の美魔女と呼ばれるようになった
魅惑のボディメイク

たった1日10分のおうちトレーニングで
1ヶ月で100mタイムが1秒縮まった
魔法のストレッチ

あくまでも例として、パッと思いついたものを書いています。

必ずしもここに当てはめなくても良いですが、考えすぎて進めなくなったり迷子になりかけたら、シンプルに使ってみてください。