



選ばれる理由とは





選ばれる理由とは？

他社との差別化要素のこと

差別化ができていなければ他社との違いが判断できない



選ばれる理由がないと「家から近い」「値段が安い」しかなくなってしまう

明確な差別化要素を作ることで競合の中から選ばれることができる



差別化要素を打ち出すことで mismatches が減り、リピート率も上がりやすくなる



差別化要素を言語化する為には下記の講座を参照

月商10～100万円講座

- サービスを利用してくれたお客様に質問してみよう

[講義2. サービスを利用してくれたお客様に質問してみよう – 成約率アップのヒントになる質問 – 実践型オンライン・ビジネススクール「北原の精神と時の部屋」\(tokinoheya.com\)](#)

- ホームページの制約率を上げる2つのポイント

[ポイント① 悩みの深堀り – 実践型オンライン・ビジネススクール「北原の精神と時の部屋」\(tokinoheya.com\)](#)

[ポイント② 選ばれる理由の深堀り \(=差別化要素\) – 実践型オンライン・ビジネススクール「北原の精神と時の部屋」\(tokinoheya.com\)](#)

[ホームページの見直しをしよう – 実践型オンライン・ビジネススクール「北原の精神と時の部屋」\(tokinoheya.com\)](#)