

7 вопросов, которые строят вашу ПОЗИЦИЮ

Отвечайте по порядку: прыжок вперёд даёт ответы, которые звучат правильно и ничего не значат.

1 Кто клиент, конкретно?

Не «малый бизнес» и не «женщины 25-45». Человек в ситуации.

2 Что он делает с проблемой сегодня?

Не «ничего». Реальное поведение: таблица, знакомый, сервис подешевле.

3 Сколько ему это стоит?

Конкретное последствие: сорванный дедлайн, потерянный клиент, воскресный вечер, потраченный на это.

4 Что вы делаете иначе? Не лучше, а иначе.

Структурное отличие. Шесть мест, где оно может жить, на следующей странице.

5 Почему ему в это верить?

Доказательство, которое примет скептик: история результатов, механизм, гарантия, ограничение, которое вы выбрали.

6 От чего вы отказываетесь?

Не «ни от чего, делаем всё». Чёткая граница.

7 Какое одно предложение?

Не абзац. Одно предложение, которое клиент перескажет другу без подсказки.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ЗАКРЕПИТЬ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ 4 И 7

Вопрос 4: где может жить настоящее отличие

- ☐ **Метод:** вы делаете работу так, как другие не делают
- ☐ **Объём:** вы сознательно делаете меньше и потому лучше в более узком
- ☐ **Происхождение:** то, откуда вы, даёт знания, которых другим не получить
- ☐ **Отказ:** вы не делаете того, что в категории делают по умолчанию
- ☐ **Отношения:** способ работы с клиентом не похож на норму
- ☐ **Точка зрения:** вы верите во что-то, во что не верят конкуренты, и действуете соответственно

Тест: сможет ли конкурент скопировать ваш ответ на вопрос 4 к следующему кварталу, не меняя того, кем он является? Если да, это функция. Если для этого ему пришлось бы стать другим бизнесом, это позиция.

Три теста для вашего предложения

- ☐ **Подстановка:** подставьте название конкурента. Всё ещё правда? Если да, вы ничего не позиционировали.
- ☐ **Враг:** стоит ли предложение против практики или убеждения в вашей категории? Без врага у позиции нет остроты.
- ☐ **Повторение:** расскажите клиенту один раз. Через неделю спросите, чем вы занимаетесь. То, что вернётся, и есть ваша настоящая позиция.

Ваше предложение после тестов

Если вопрос 7 прошёл все три теста, перепишите его сюда как есть. Если нет, запишите здесь новую версию.

Застряли на вопросе 4 или 6?

На эти два вопроса большинство не может ответить в одиночку: они о бизнесе, а не о клиенте, и требуют взгляда со стороны. На стратегической сессии мы проходим их вместе с вами.

[Записаться на стратегическую сессию](#)

[Читать статью с реальным кейсом →](#)

peretz.agency/ru/services/strategic-session