

7 питань, які будують вашу позицію

Відповідайте по черзі: стрибок уперед дає відповіді, які звучать правильно і нічого не означають.

1 Хто клієнт, конкретно?

Не «малий бізнес» і не «жінки 25-45». Людина в ситуації.

2 Що він робить із проблемою сьогодні?

Не «нічого». Реальна поведінка: таблиця, знайомий, дешевший сервіс.

3 Скільки йому це коштує?

Конкретний наслідок: зірваний дедлайн, втрачений клієнт, недільний вечір, витрачений на це.

4 Що ви робите інакше? Не краще, а інакше.

Структурна відмінність. Шість місць, де вона може жити, на наступній сторінці.

5 Чому йому в це вірити?

Доказ, який прийме скептик: історія результатів, механізм, гарантія, обмеження, яке ви обрали.

6 Від чого ви відмовляєтеся?

Не «ні від чого, робимо все». Чітка межа.

7 Яке одне речення?

Не абзац. Одне речення, яке клієнт перекаже другові без підказки.

ПЕРШ НІЖ ЗАКРІПИТИ ВІДПОВІДІ НА ПИТАННЯ 4 І 7

Питання 4: де може жити справжня відмінність

- ☐ **Метод:** ви робите роботу так, як інші не роблять
- ☐ **Обсяг:** ви свідомо робите менше і тому кращі у вужчому
- ☐ **Походження:** те, звідки ви, дає знання, яких іншим не здобути
- ☐ **Відмова:** ви не робите того, що в категорії роблять за замовчуванням
- ☐ **Стосунки:** спосіб роботи з клієнтом не схожий на норму
- ☐ **Точка зору:** ви вірите в те, у що не вірять конкуренти, і дієте відповідно

Тест: чи зможе конкурент скопіювати вашу відповідь на питання 4 до наступного кварталу, не змінюючи того, ким він є? Якщо так, це функція. Якщо для цього йому довелося б стати іншим бізнесом, це позиція.

Три тести для вашого речення

- ☐ **Підстановка:** підставте назву конкурента. Досі правда? Якщо так, ви нічого не позиціонували.
- ☐ **Ворог:** чи стоїть речення проти практики або переконання у вашій категорії? Без ворога в позиції немає гостроти.
- ☐ **Повторення:** розкажіть клієнтові один раз. Через тиждень спитайте, чим ви займаєтеся. Те, що повернеться, і є ваша справжня позиція.

Ваше речення після тестів

Якщо питання 7 пройшло всі три тести, переписіть його сюди як є. Якщо ні, запишіть тут нову версію.

Застрягли на питанні 4 чи 6?

На ці два питання більшість не може відповісти самотужки: вони про бізнес, а не про клієнта, і потребують погляду ззовні. На стратегічній сесії ми проходимо їх разом із вами.

[Записатися на стратегічну сесію](#)

[Читати статтю з реальним кейсом →](#)

peretz.agency/ua/services/strategic-session