

昨今、品質(機能)が**コモディティー化**し、
どの商品・サービスも**差別化を図りにく**くなっているのが、
「**誰から買うか？(=人検索)**」の勝負になってきています。
スモールビジネスは特に『**人**』を売ることが大切です。

そうすると、
いずれ『**どのチーム・スクールで教わりたいのか**』ではなく、
『**誰に教わりたいのか**』が重視されるようになると思います。

サッカーの技術や理論は書籍や YouTube で簡単に手にいれることができる時代なので、
基本的には指導というものは、指導者の多少の色があるとはいえ画一的になっていき、
それだったら、安いところへと **価格競争に巻き込まれ可能性が非常に高い**です。

そのためにも、今後は『**個人のブランディング**』をする必要があるのです。

素晴らしい世界を実現
いつの日か日本・世界を代表するプレイヤーが誕生することを願って止みません。

