

今月の一言

キーワード：誰かになろう！

情報にあふれたこの環境において、消費者は何を求めているのだろうか？それは、明確さ、安心、確実性、そして信頼である。人々に必要なのは、自分の選択肢を明確にしてくれて、選択をたやすくし、決めたことに満足させてくれる、信頼できて頼れる誰かなのだ。もう一度言うが、これは企業にとってチャンスだ。価値観の大切さに気づいてどこに重点を置くかを見直し、商売を自分たちにも顧客にもメリットのあるものに変える好機なのだ。

商売で「一流」を目指すのは安定した時代ですら難しい。今の環境はたとえば、時間に追われ、プレッシャーやストレスは増すばかり。わずらわしいメディアに、ノンストップで展開する通信技術革命、はっきりと価値観を伝えられない社会的な制度や機関。こんな環境が、新しい消費者を生み出している。私たちは、彼らを「インスタビジュアル」—「インスタント」（瞬間）と「インデビジュアル」（個人）の造語—と呼んでいる。

インスタビジュアルたちは、その時その時の自分のニーズにタイミングよく結びつくものに、価値を見出している。彼らのニーズは日ごとに、いや刻一刻と変わる。インスタビジュアルは、「私に合わせて」と企業に要求するが、彼らがどんな要素を好むかは、天気と同じくらい気まぐれだ

著書：『競争優位を実現する・ファイブ・ウェイ・ポジショニング戦略』より

著者：フレッドクロフォード/アイアン・マッシュューズ 監修者：星野佳路

判断して決めるの、他人。

2016年12月22日

さいのう とおる

追伸：一年間、ありがとうございました。来年も、頑張らんまいけ！