



くすいなたん

®

師走号
Vol.113
2013年12月

毎月10日発行

発行人 藤本高司

発行所 フジモト株式会社

飲食店向け情報満載かわら版
毎月発行



飲食店舗さま向けにかわら版を毎月発行します

■ 初冬の候

今年の食アワードは、『メニュー誤表示』『日本食ユネスコ申請』『おもてなし』の三つをあげたいと思います。食は本来社会的慣習や知識、技術の中で育てられ地域食材を用いたものです。和食は、正に無形文化財にあたるもので25年12月には正式に登録されるでしょう。外食店できちんと行動指針を整理しないといけないのは『サーヴィス』と『おもてなし』の違いです。『サーヴィス』はお客様から費用を頂くもの、『おもてなし』は対価が発生しないものです。この違いが出来てはじめて気持ちのいい、また行きたいなあと思われるお店になれるんですね！さあ、年末年始気合いいいれていきましょう！！

並べて覚える

広告社ぶれいん 竹田清人

■ お店で使えるマーケティング用語集 第29語 ■

ハイブ曲線 と 技術採用ライフサイクル

～ Hype Cycle vs. Technology Adoption Life Cycle ～

■ ハイブ曲線 (Hype Cycle)

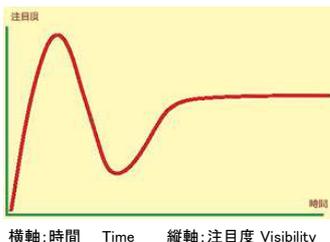
新商品の発売をはじめたら、どんなことが起きるでしょうか。

最初は珍しいので、多少の事はあっても、いろいろなお客様に注文頂けるでしょう。

でも、しばらくすると、きっと売り上げは落ちてきてしまうと思います。

ここで、ガッカリして諦めてしまえばそれまでですが、良い商品だという自信があれば、頑張っって継続するに違いありません。

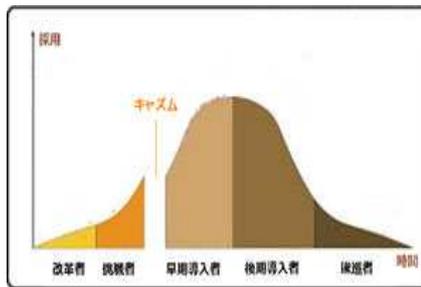
サンプルケースの目立つ位置においたり、テーブルテントでアピールしたり、積極的にお奨めして、定番商品に育て上げてゆき、お客様に認めていただければ、また売上げは伸びてくることになるでしょう。この変化を**ハイブ曲線**と言います。最初はグングン伸びて、やがてガクッと来るけれど、頑張ればまた伸びてくる、こんな曲線です。



横軸:時間 Time 縦軸:注目度 Visibility

■ 技術採用ライフサイクル (Technology Adoption Life Cycle)

先進技術の採用という目で見た場合にどんな顧客がいるのかを整理したのが**技術採用ライフサイクル**です。技術の採用側という意味では、「改革者(innovators)」「挑戦者(early adopters)」「早期導入者(early majority)」「後期導入者(late majority)」「逡巡者(laggards)」の5つに分けられ、採用もその順で進むと言うものです。また、改革者、挑戦者、逡巡者が少なく、早期導入者、後期導入者が多くなると結論付けています。



この考えが役に立つのは、どうやったら多くの人に新商品を注文してもらえるかのヒントになるからです。

新商品は最初の頃は新しいものが好きなお客様が注文して、それに刺激された他のお客様も注文して下さるようになるということです。

そして、そのお客様達は、それぞれ違った性向をもっているのです。新商品の発表後は時間の経過とともに、アピールすべきお客様の層が変わるわけで、それに合わせた対策が必要だということになります。

この**技術採用ライフサイクル**を拡張した考え方に、ギャズム理論(chasm theory)があります。これは、新し物好き=改革者・挑戦者と用心深い人=早期導入者・後期導入者・逡巡者にはお奨めの仕方が全然違ってくるということが基本になっています。新商品の発表から暫くは新奇性をアピールすれば新しいものが好きな人の気持ちを捕らえられますが、それから暫くすると、もうその手は使えなくなり、新奇性でなく、実績をアピールする必要が出てくるということです。

この新し物好きの人が買ってくれる時期と用心深い人達が買ってくれるようになる時期の間に物が売れなくなる時期“谷=ギャズム”があるというのがギャズム理論です。この面白さはこのギャズムが丁度ハイブ曲線の落ち込みの部分と関連があるという点です。

ギャズム理論にはこのギャズムを超えるための秘策というべきものが提案されていて、それはアピールする顧客を絞るというものです。新製品を発表するときには、たとえば「働く女性のための」「子供連れのお客様のための」「若者のための」「営業マンのための」などの絞込みを検討する必要があります。

「新製品を作るなら、まず顧客のターゲットを絞り込み」ですね。

フレッシュNEWS

担当:原田 剛 TEL:03-5378-6830
mail:topaz@fujimoto.co.jp

レンタルPOS&売上集計サービス「TOPAZ_QF」

売上UPに繋がるサービス!その10

クオリカ株式会社と共同で開発した、レンタル型POSサービス「TOPAZ_QF」のサービスを一部ご紹介します。

ASPだからバージョンアップもおまかせ

バージョンアップ作業はASPサーバーで行うので、ユーザー側での手間は掛かりません!しかも、常に最新のサービスを使えます。

初期費用(ハード一式、設置や立会い、マスタ設定も含)0円、月額費用のみ!ハンディなどのオプション機能も充実!詳しくはこちらのサイトへどうぞ! → <http://www.topaz-qf.com>

今年もご愛読誠にありがとうございました。
来年も何卒宜しくお願い申し上げます。



Fujimoto

発行所 フジモト株式会社 <http://www.fujimoto.co.jp>

〒166-0011 東京都杉並区梅里1-7-7SKTビル2F TEL:03-5378-6830 FAX:03-5378-6823