栩野正喜の勁草塾・・「キャズムの壁」

一般に正規分布という統計学手法があり
これを使った「イノベータ理論」が有名である。

統計学に偏差値（σ）という単位があり
∞～２σの層は僅か2.5％でありイノベータ層と読んで即行動の層
２σ～１σの層はアーリーアダプター層と呼び13.5％存在して
興味をもったが様子見する層
１σ～0はアーリーマジョリティ層で34％
0～―１σはレイトマジョリティ層で34％
―１σからー∞はラガード層で頑固に動かない16％
という事である。

マーケティングで即レスポンスが出るイノベータ層が2.5％であり
関心を持ったが様子見するアーリーアダプター層が13.5％いるが、
この16％で大きな壁（キャズム）があって、
残りの層への普及活動には時間がかかるのだ。

私は「3段活用」として「ちらし」を使った営業手法を指導したが
初期のレスポンス数が少ない時に、残りのターゲット・リストを使って
テレアポ取りをして頂いたのだ。

根気よくして頂いて約6倍の潜在客を発掘できたのだが
それ以降はなかなか潜在客が発掘できなかったので
「キャズムの壁」にぶつかった経験があった。

約6倍は統計学上だが、実際には10倍というケースもあれば
内容によっては半分もないこともあった。

生のマーケティングなので幅があったと理解している。

【勁草塾のバックログはホームページにあります！】