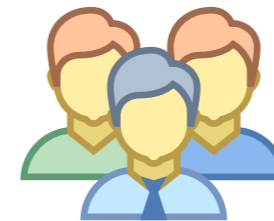
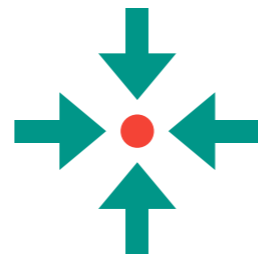


Marketing 4.0

(2) 繋がっている顧客のパラドックス



toiee Lab





概要

- マーケティング4.0 の第2章を深く掘り下げる
- 深く掘り下げ、理解することで、自然と発想が湧いてくる
- パラドックス = 逆説について理解し、顧客の思考パターンを理解する
- 変化に対する具体的なプランについて考え始めるようになる
- ☆ 学ぶこと自体が楽しくなってくる ☆

Good & New

- こんにちは！

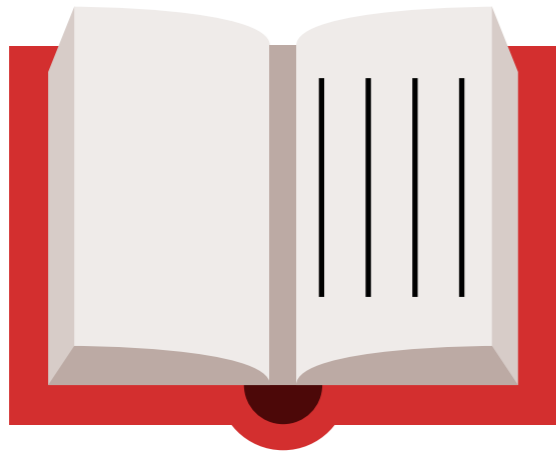
(簡単な自己紹介) _____ の _____ (お名前) _____ です

- 私のグッド・アンド・ニューは

_____ (短く、簡潔に、なんでも良い) _____ です！

- 拍手    

スローリーディング



ヒント: 初心とは「何度も行
なっていることにも関わらず、
初めて触れるかのような気持ち
で取り組むこと」

- 「どういうこと？」と問いながら
- ゆっくり、じっくり、のろのろ読もう！
- 代表者を決め、一文ずつ読む（交代でもOK）
- 一文読んだら、思ったこと、感じたこと、疑問などをペチャクチャ話す（ワイワイ話す）
- 納得！なら、次へ進んでも良い
- 納得できなくても、飽きたら次へ

第2章の「まとめ」をスローリーディング

振り返ろう

- わかったこと、わかっていることは？
- わからないことは？
- その他、気づいたことは？
- 🙋 気軽に話そう
- 🙌🙌🙌 発表者に拍手をしましょう

新しいタイプの顧客と接続性

新しいタイプの顧客とは？

接続性とは何か？

接続性の影響とは何か？



議論、質疑応答

- 🙄 気軽に「感想」や「気づき」をシェアしよう！
- 🙋 素朴な疑問、聞きたくなかったことを歓迎しよう
- 🌸 答える人は、「私は・・・と思う」と自分の意見でOK
現在の理解で答えよう。正解は意識しなくていい
- ✨ 建設的（お互いが成長できる）ために、対立を恐れず
どんどん話そう

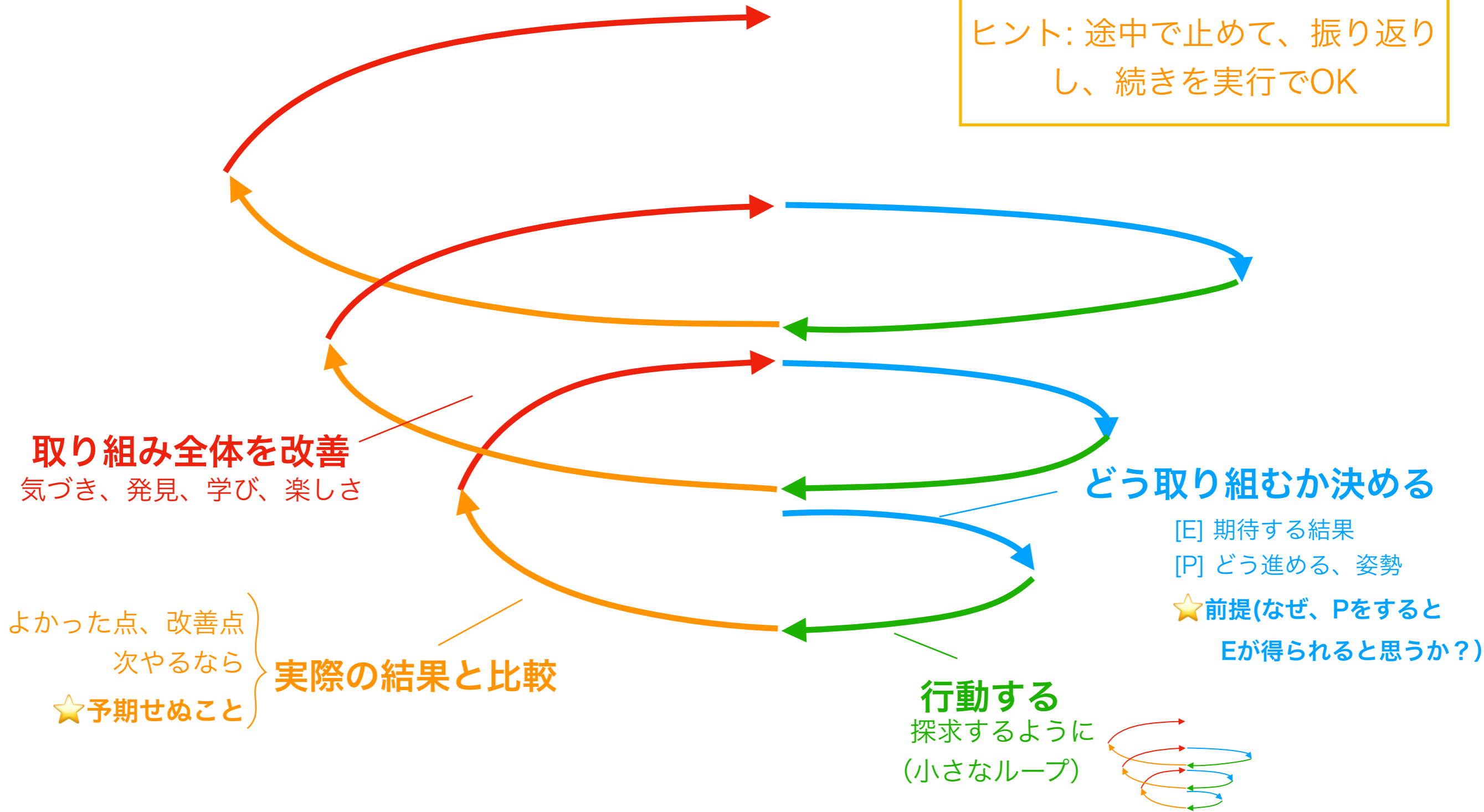
要約してみよう！

- 要約 = 伝えたいことを短い言葉、文章に置き換える
- チームで議論して、可能な限り短くしてみよう
- ちょっと削るところから、徐々に削って、言い換えて・・・
徐々に短くしてみよう
- いろんな長さのバージョンを作ってみよう

「接続性の神話を打ち破る」について

メタ探求型

ヒント: 途中で止めて、振り返りし、続きを実行でOK





ワークヒント

以下のワークの進め方から1つ選ぶ、複数を組み合わせる、アレンジして実行してみましょう

まず各人で作業をする。それから、全体でまとめる
(IT得意な人が書記)

他の資料、違うページ、インターネット、辞書などを活用して調べる

とにかく数を出す。スピード重視で出す。本書、具体例を出す

たくさん問いを出す。作業中も積極的に問いを出しながら進める

自分が重要と思う3つを抜き出し、資料(書籍)をチェックしながら、連想を広げる

マインドマップ®などの視覚化、マップ化を使って、情報を抜き出しつつまとめる

最後のまとめタイム(例えば3min)になるまで、フリートークする。

遊び心を持って、新しい学び方を開発する

取り組み方の振り返り

- 先のワークで「よかった取り組み方」は？
- 先のワークで「予想外のよかった取り組み方」は？
- 次のワークで「行くと良いこと、姿勢など」は？
- 次のワークで「試してみたいこと」は？

パラドックス

- パラドックスとは「逆説」のこと
- 逆説とは、AAA ならば BBB となると思ったのに、その反対に CCC となってしまうこと
- 逆説の分析方法は
 - 「常識的に考えると、 $A \Rightarrow B$ 」を見つける
 - 「現実には、 $A \Rightarrow C$ だった」を見つける
 - $A \Rightarrow C$ と推測できなかった「常識」は何か？を考える

パラドックス1

どんな常識？

起こっている現象



常識的に考えると



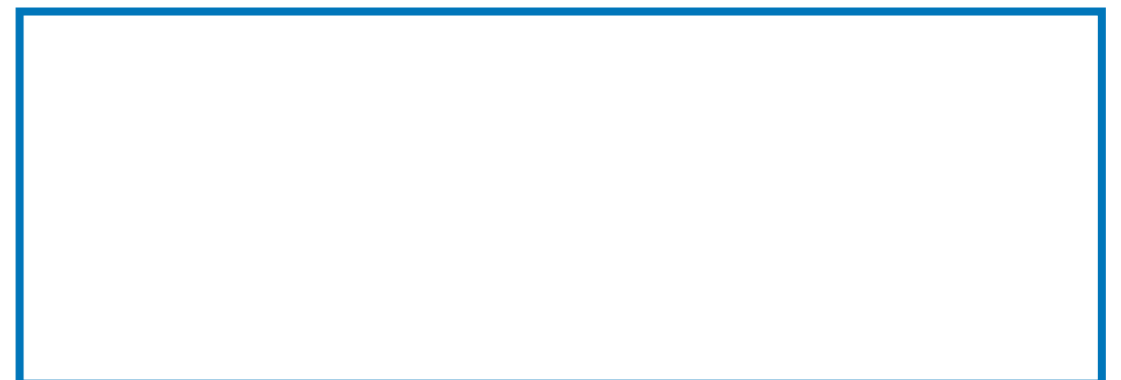
間違った結論 (結果の予想)



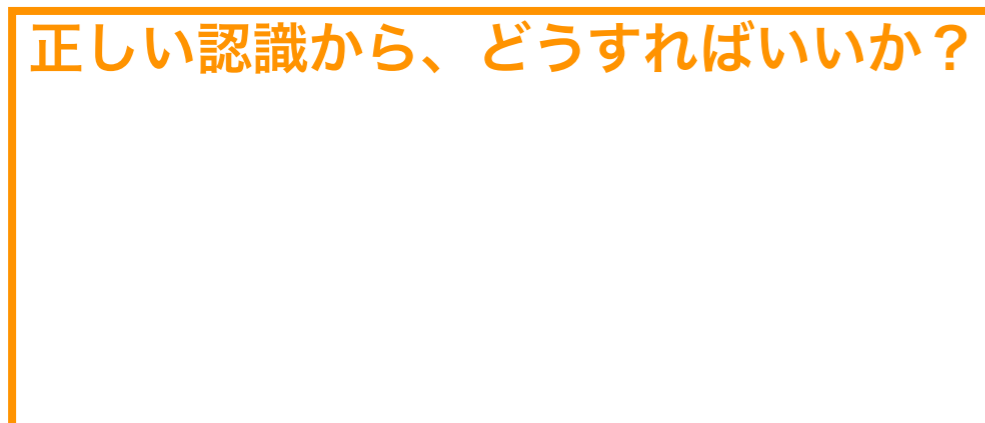
正しい認識をすると...



正しい結論 (本来の結果)



正しい認識から、どうすればいいか？



パラドックス2

どんな常識？

起こっている現象



常識的に考えると



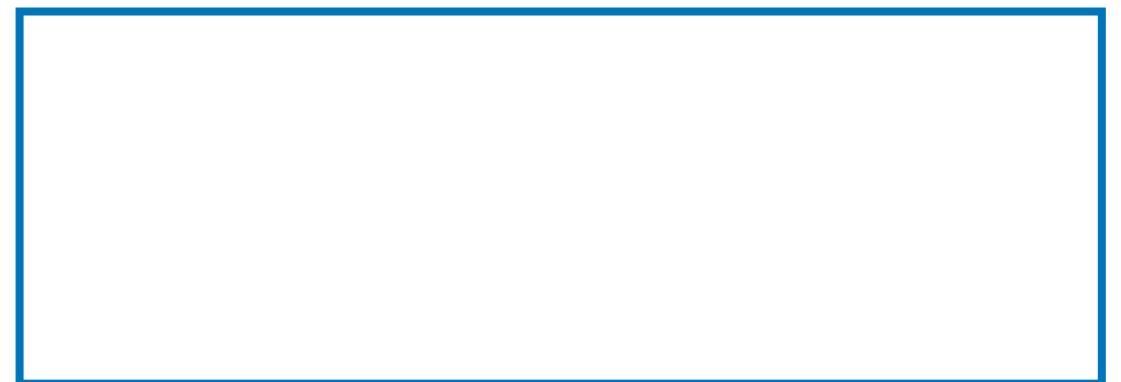
間違った結論 (結果の予想)



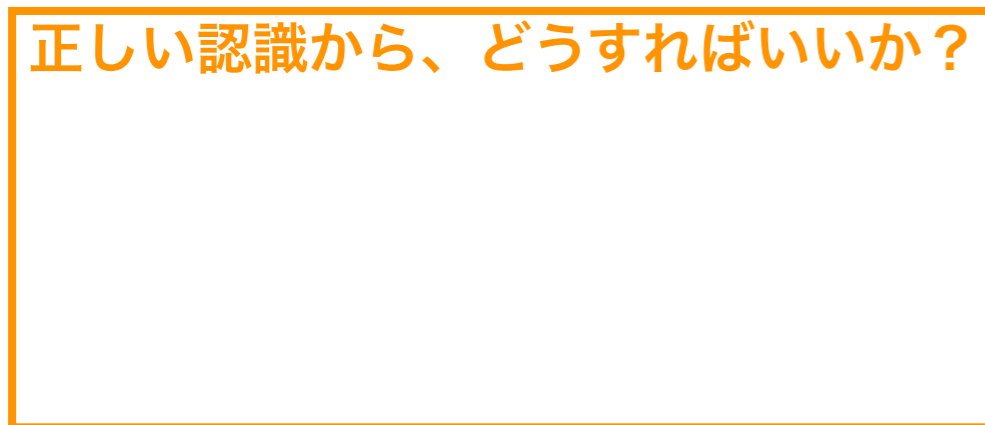
正しい認識をすると...



正しい結論 (本来の結果)



正しい認識から、どうすればいいか？



パラドックス3

どんな常識？

起こっている現象



常識的に考えると



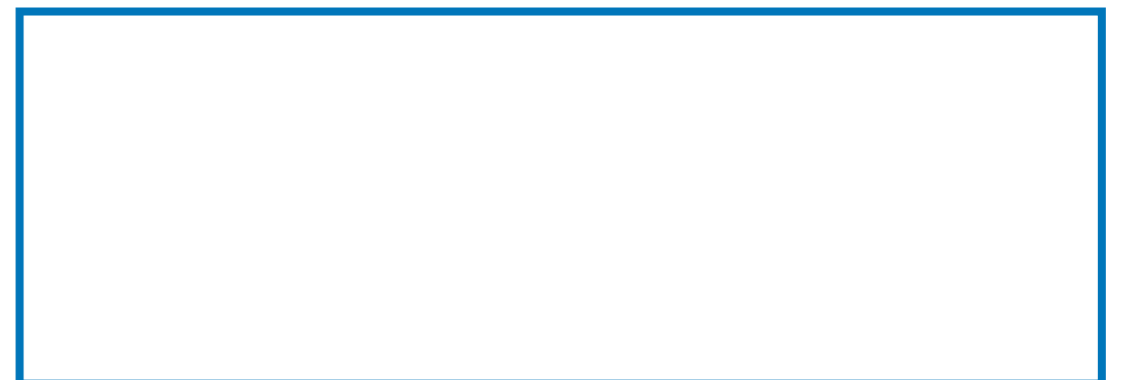
間違った結論 (結果の予想)



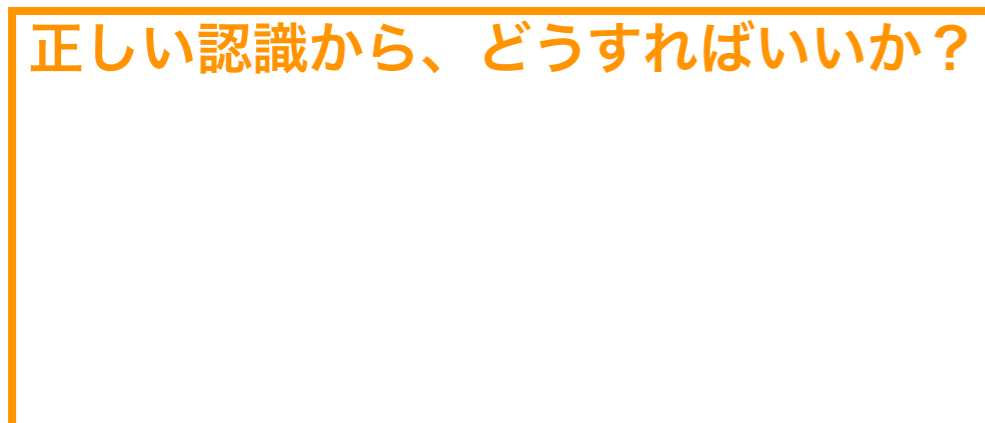
正しい認識をすると...



正しい結論 (本来の結果)



正しい認識から、どうすればいいか？



考えるべき問い

- 繋がっている顧客の逆説的な性質を示す事例として、自分の産業（業界）には、どのようなものがあるか？
- 自分はそうしたパラドックスを、どのように受容するつもりか？



学んだこと & 今後

具体的なものから、抽象的なことまで
たくさんリストアップ

今後、どう学ぶか？
来週まで、どうするか？
チームラーニングアイデア

「Learning by Doing」の視点で考える