

2022/6/28

(オマケの英語教室 push & pull & next further) 書庫版



Push と Pull

「押す」と「引く」

この語自体はまさしく対比関係になっております。

(我が国でよく言う処の「押してもだめなら引いてみな」関係式です)

基!!

なので、マーケティングの本に書いてあった「Push 戦略から Pull 戦略への転換」

という文字を見て素直に「Push 戦略と Pull 戦略は対比関係である」と平行移動或いは参照式(機能)を含んだコピペをしてみました。

そして無意識に

「Push 戦略とは顧客が欲しくもないものの無理やり押し付け(込み)戦略であり Pull 戦略とは引き寄せられて顧客側からこちらにやってくるように「なる」戦略である」と勝手に置き換えておりました。

しかしここ4年程、実商売をやってみますと

「実は Push 戦略も Pull 戦略も姿勢こそ正反対に見せているだけで、顧客に対して等しく「強引な無理強い」をしていることに変わりはない」

事に気づかされました。

ひとつ前の文章で申せば「Pull 戦略とは引き寄せられて」まではまだ許せるとしても、そのあとの「顧客側からこちらにやってくるように「なる」戦略」の内の「なる」が実は「なる」等では全くなく「やってくるように「仕向ける」「陥れる」戦略」でしかなく、質と姿勢において Push 戦略と何ら変わりはないどころか、下手をすると更に巧妙狡猾な「より悪辣な戦略手法」であるような気がしてまいりました。

「Push と Pull の語が持つ一般的な対比関係をうまく使って騙くらかしているだけのマーケ

ティング理論なのではなからうか？」

と思い出しました。

様々な不可抗力はあったものの結果として売上げが伸びない話がある方にし、どうやったら売上げが伸びるかの相談をしたところ、そのある方から以下の様なアドバイスを頂戴致しました。

曰く

「Fan (ファン) を作るような方向に進んではどうでしょうか。ファンになって下さればこちらから無理強いをしなくても、向こうからお金を払ってでもやってくるようになります。中には追っかけても来る人がいるかもしれません。そのためには無駄だと思う時もあるかもしれませんが、飽かずに質のいいものを提供し続けることです。確かに時間はかかるでしょう。かかりますが、それを流されることなく淡々とやっていくのがいいかもしれません。飽かずにブレることなく続けることです。それが迂遠なように見えて一番の近道かもしれませんよ」

かなり驚きました。

そういう考え方があったのかぁ、と。

と言ったわけでそのアドバイス以降、当店は、Push 戦略は当然ながら Pull 戦略をとることも一切やめました。

しかし儲かりません。出口も全く見えてきません。インフレ懸念でその出口が増々見えなくなりつつある昨今。

正念場の様な気がしております。

No need Push & Pull strategy,

but need Fan making strategy on marketing field.

We already understand, but it looks like very far!!

“n” turning to “r” now, means from Fan to Far now!!

Big Sigh!!

OMG!!