

【株式会社SBSマーケティング】商品やサービスを販売普及させるために欠かせない！？『キャズム理論』



支援会社と事業会社での実務経験をベースに、主にBtoB（企業間取引）分野のマーケティングや販売促進、集客に関連したコンサルティングサービスを提供している株式会社SBSマーケティングは「商品やサービスを販売普及させるために欠かせない！？『キャズム理論』」ページを[2024年03月21日（木）](https://sbsmarketing.co.jp/blog/chasm-theory-2024-03/)に公開しました。

新しい商品やサービスをリリースした際、マーケットで普及するために乗り越えなければならない『キャズム』について説いた『キャズム理論』。理解する際に必須の『イノベーター理論』や『キャズム』の発生理由、乗り越えるためのポイントや乗り越えたビジネスケースなどについて解説しています。

（記事ページの項目）

- 新商品や新サービスをリリースしても中々売れない・・・
- 『キャズム理論』とは？
- 5つの消費者層の中に潜む『キャズム』
- なぜ『キャズム』が発生するのか？
- 『キャズム』を超えるためのポイント（DLコンテンツのみ）
- 『キャズム』を乗り越えた4つのケース（DLコンテンツのみ）
- 最後に（DLコンテンツのみ）

▼詳しくはこちらをご覧ください。

<https://sbsmarketing.co.jp/blog/chasm-theory-2024-03/>

▼日々の実務に役立つ情報を公開しています。どうぞご覧ください。

<https://sbsmarketing.co.jp/blog/>

■問い合わせ先

企業名：株式会社SBSマーケティング

事業内容：マーケティング、集客、販売促進に関するコンサルティング業務 など。

URL：<https://sbsmarketing.co.jp/contact/>

