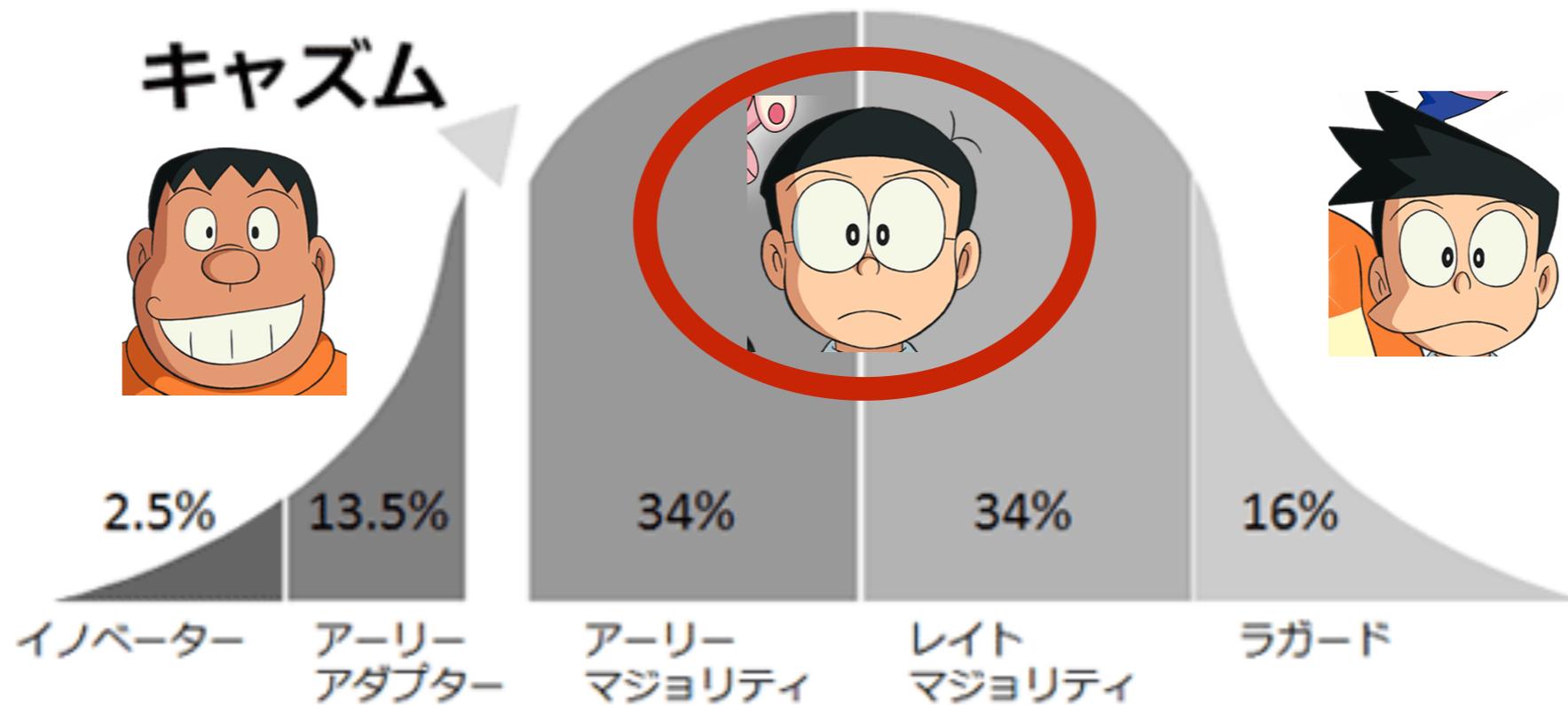


- **【ジャイアンの定義】**

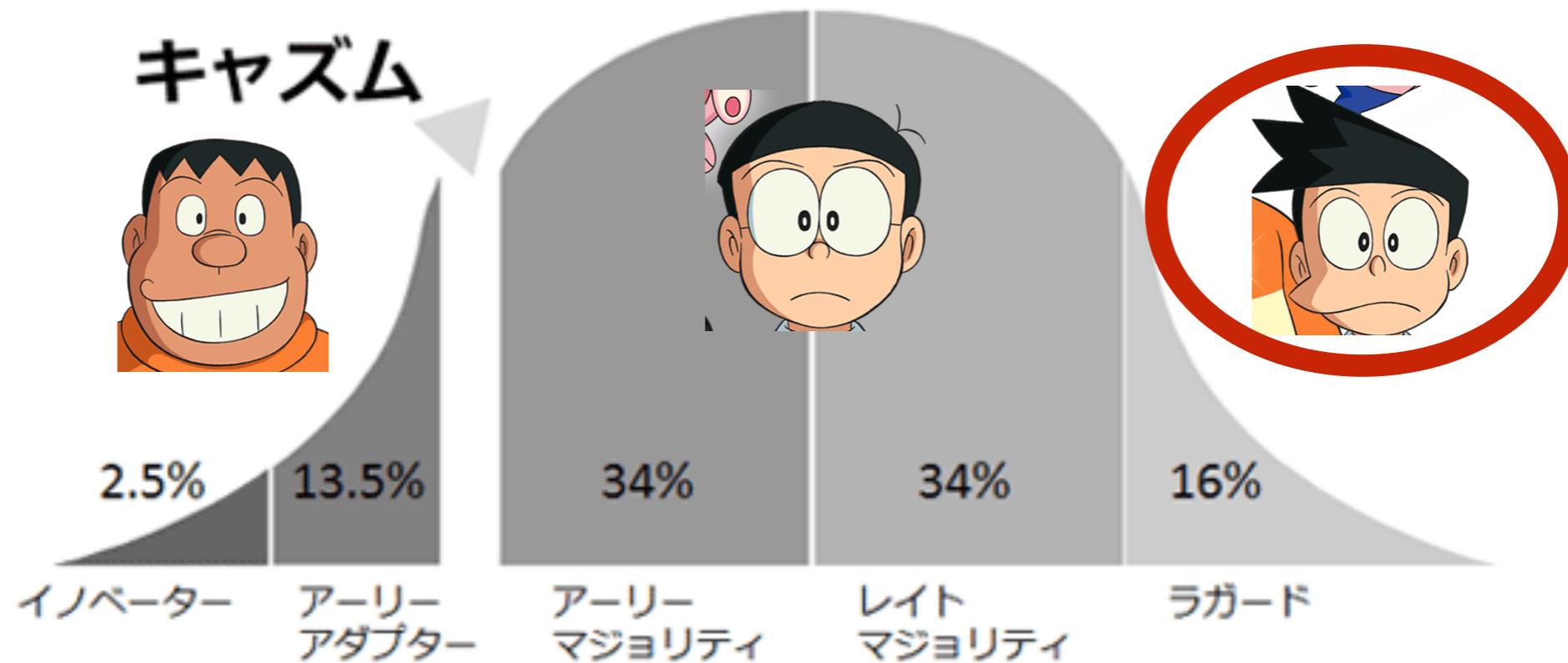
→イノベーター＝感度が高く、積極的に動く人。（変わり者、変わりすぎて相手にされない場合もある）

→アーリーアダプター＝イノベーターほどではないが、感度が高く、積極的に動く人。この後の層に対する影響力も大きい人。（インフルエンサー、口コミ紹介者）



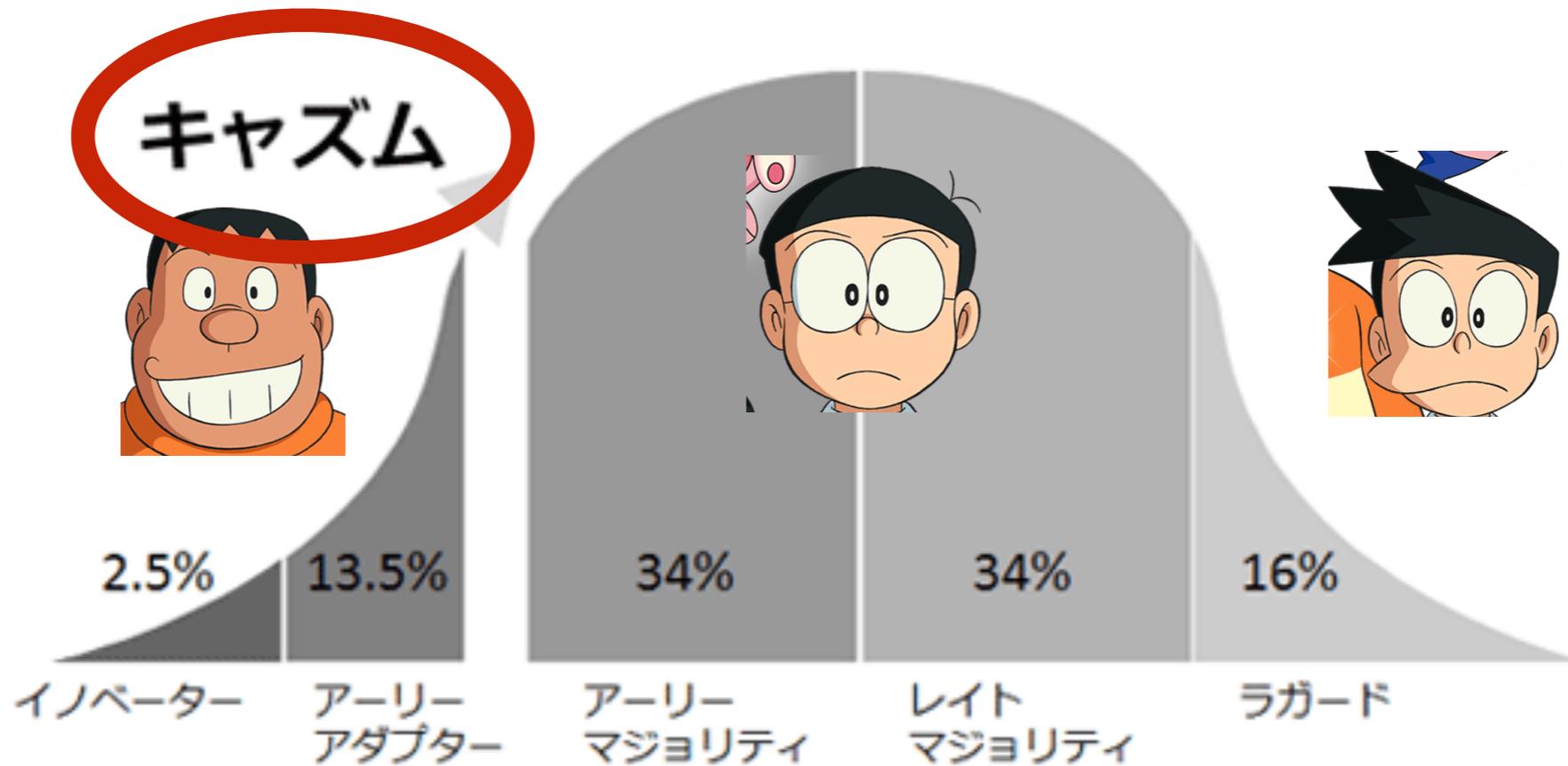
- ・ **【のび太の定義】**

- **アーリーマジョリティー＝感度は比較的高いものの、慎重派。アーリーマジョリティーはアーリーアダプターの意見に大きく影響を受けるので、アーリーアダプターが納得する説得できれば、アーリーマジョリティーは動く。（この層が動くと勢いがつく）**
- **レイトマジョリティー＝新しいモノには消極的な人。普及率を高めることで動くタイプ。（周りかた固めてあげると動くタイプ）**



- **【スネ夫の定義】**

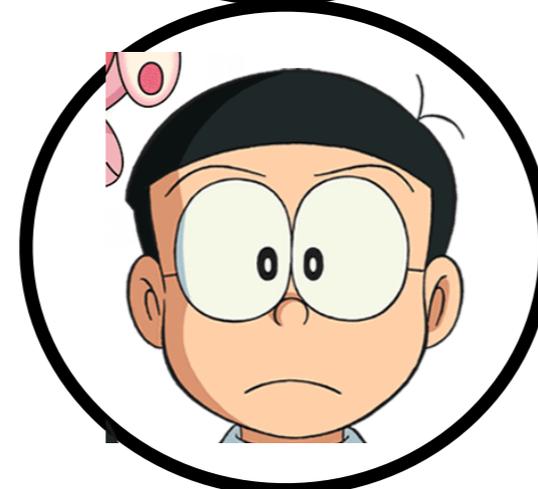
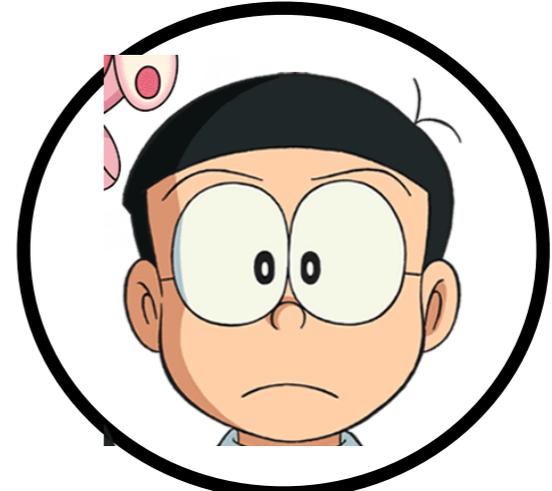
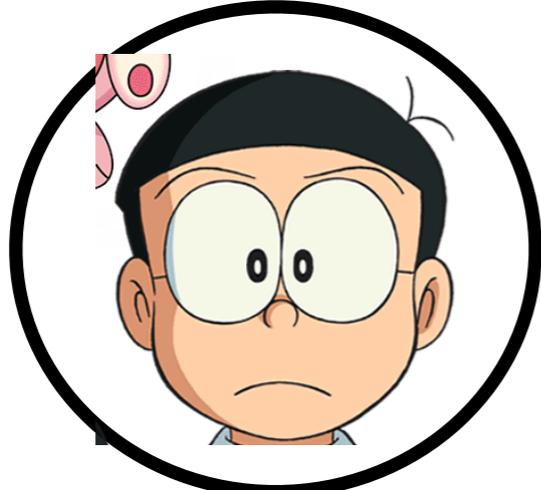
**→ラガード＝その製品やサービスがただ普及するだけではなく、伝統的、文化的なレベルまでなるまでは動かない人。（ビジネス向けではない）**



- ・ **【キャズムとは？（普及率16%の論理）】**

→イノベーターとアーリーアダプターへの普及率を合わせた16%をどう攻略するか？製品やサービスが普及するかどうかの分岐点をキャズムという。簡単に言うと16%以上普及すれば、後は勝手に普及するということ。自分の周りやその人の周りの16%を変えれば、後は勝手に普及、理解する。

あなた



# ジャイアンを探すゲーム

- **あなたの周りにいきなりジャイアンがいるわけではない。**
  - **自分の周りにジャイアンがいないからといって、諦める必要はない。のび太やスネ夫の下（知り合い、友達）には、必ずジャイアンがいる。**
  - **あなたが経営者意識を持つことで、「あなたの周りのジャイアン見えるようになる、ジャイアンが集まってくる、ジャイアンを紹介される」という状況を早く作ること。**

# ジャイアンを探すポイント

- **のび太を活用する。**  
→のび太は、リアエイドをやらなくて良い。ビジネスを頑張っているよりも、ビジネス内容を絶賛したり、チームや人を絶賛している人の方が、ジャイアンは反応をしてくれる。変にのび太がジャイアンをビジネスに誘うと、ジャイアンは拒否反応を示す。