

ЧЕТЫРЕ КЛЮЧА К МАРКЕТИНГУ УСЛУГ

*Тебе, мама.
Я думаю о тебе.*

Harry Beckwith

THE INVISIBLE TOUCH

*The Four Keys
to Modern Marketing*



WARNER BOOKS

A Time Warner Company

Гарри Беквит

ЧЕТЫРЕ КЛЮЧА К МАРКЕТИНГУ УСЛУГ

Перевод с английского

Второе издание

Науковий світ

2005

УДК 338.46:339.138
ББК 65.290-2
Б42

Перевод с английского А. Лисовского
Редакторы Е. Малыгина, П. Суворова

Беквит Г.

Б42 Четыре ключа к маркетингу услуг/Пер. с англ. — 2-е изд.
— М.: Науковий світ, 2004. — 224 с.

ISBN 5-9614-0207-X

Маркетинговые стратегии и приемы, которые используются в разных отраслях бизнеса, не являются универсальными. Маркетинг услуг заметно отличается от маркетинга товаров, ведь услуга нематериальна — ее нельзя увидеть, услышать или потрогать.

Гарри Беквит, один из ведущих специалистов в мире в области продвижения услуг, на примерах из реального бизнеса показывает, как на практике использовать такие маркетинговые инструменты, как цена, бренд, «упаковка» услуги и взаимоотношения с клиентом. Книга написана живым, увлекательным языком и содержит много практичных и нестандартных идей, приемов и стратегий.

Книга ориентирована на специалистов в области маркетинга услуг, а также студентов и преподавателей экономических вузов.

УДК 338.46:339.138
ББК 65.290-2

ISBN 5-9614-0207-X (укр.)
ISBN 0-446-52417-4 (англ.)

© This edition published by arrangement
with Warner Books, Inc., New York,
New York, USA. All rights reserved.
© Harry Beckwith, 2000
© Науковий світ, переклад,
оформлення, 2005

Содержание

Введение	7
Исследования и их ограничения	15
Заблуждения маркетинга	35
Что такое удовлетворенность?	73
Первый ключ к успеху: цена	83
Второй ключ: бренд	101
Третий ключ: «упаковка»	135
Четвертый ключ: взаимоотношения	155
Благодарности	221

Введение

Искушению считать себя знаменитостью противостоять трудно, но для вашего и своего собственного блага я постараюсь ему не поддаться.

Когда я написал свою первую книгу *Selling the Invisible* («Продавая незримое»), я не был известным человеком — меня знали лишь несколько клиентов, друзей и знакомых. Утром 5 марта 1997 года, когда эта книга вышла в свет, у нас были клиенты из самых отдаленных уголков страны от Гринсборо до Сан-Франциско, но 80 процентов из них работали в нескольких минутах ходьбы от нашего здания в центре Миннеаполиса.

Когда я теперь вижу, как изменилась ситуация с тех пор, я понимаю, какой урок моя первая книга может дать тем, кто работает в сфере услуг: вам тоже нужно написать книгу. Если эта книга будет хорошо продаваться, жизнь автора коренным образом изменится.

Приходят письма, на штампах которых указаны города, о которых мы никогда не слышали: Велли, штат Небраска? Косцюшко, штат Миссисипи? Звонят по телефону люди, говорящие со странным акцентом, который мы никогда не слышали. Откуда они звонят? Из Сингапура? Из Пакистана? Часто приходится читать или выслушивать комплименты. Это абсолютно неожиданно, и я на это не рассчитывал. Все эти люди мне незнакомы: это не мои старые друзья или кто-то, кому я сам раньше сделал что-то приятное, и даже не замечательный публицист из моего издательства Warner Books Джимми Франко.

Эта приятная для меня реакция читателей ввела меня в еще одно искушение.

Искушение — думать, что теперь я уже все знаю и поэтому могу написать еще одну книгу на более узкую тему. Подобно тому как усталость сужает поле зрения бегунов на длинные дистанции, признание «экспертом» может исказить восприятие автора. Автор начинает чрезмерно полагаться на свой опыт и мудрость, опираясь, в основном, на то, что он уже «знает». В этом случае он может упустить важные идеи, которые выходят за рамки его «суженного» сознания.

Эта новая книга действительно во многом опирается на мой опыт как поставщика и потребителя услуг и консультанта для фирм, работающих в этой сфере. Она отражает то, как изменились мои представления за те месяцы, когда я писал свою первую книгу.

Книга *Selling the Invisible* в основном опиралась на опыт крупных компаний, таких, как McDonald's. Но пока я писал эту книгу, менялись и некоторые мои взгляды. Я был готов существенно их пересмотреть — был нужен только толчок.

И вот он произошел.

Летом 1997 года я позвонил Алану Веберу, главному редактору журнала *Fast Company*. Во время приятной телефонной беседы мы согласились поменяться: две подписанные автором книги *Selling the Invisible* в обмен на фирменную джинсовую шляпу журнала *Fast Company*.

В следующий понедельник секретарь принес в мой кабинет небольшую бандероль. На ней был хорошо заметный обратный адрес *Fast Company*. Я открыл бандероль, уже зная, что найду внутри.

Я вынул шляпу и заметил на ее внутренней стороне загадочную фразу: «Работу делают личности». Я смотрел на эти три слова, озадаченный. Что они означают? Что они могут означать?

Эти слова пульсировали в моем сознании: «Работу делают *личности*».

Работа — это не только бизнес, в первую очередь это мы сами. Человеческое измерение бизнеса — запутанное, эмоциональное, в общем, в полном смысле слова «человеческое» — не просто важное: оно всеобъемлющее. Значит, мы должны погрузиться в сложный и пугающий мир чувств и эмоций.

Для того чтобы глубоко разобраться в закономерностях бизнеса, и особенно в маркетинге, мы можем учиться у корифеев маркетинга: Питера Дракера, Филиппа Котлера и Теодора Левита, но мы также можем многому научиться у Шекспира, и, возможно, еще больше нам сумеет помочь водитель автобуса, о котором рассказал Дэниэл Гоулман (смотри страницу 50). Бизнес — это одна из сценических площадок, на которой мы разыгрываем свою человеческую драму. Мы хорошо знаем эту сцену, но гораздо хуже — саму пьесу. К счастью, каждый день в нашем повседневном опыте есть возможность найти «тексты», которые могут помочь в ней разобраться: таксист, мчащий нас через деловой центр Чикаго, ваш четырехлетний сын, которому одни цвета нравятся, а другие — нет, принц Гамлет, борющийся со своими «демонами»...

Поэтому первым хорошим уроком маркетинга может быть такой: *наблюдайте*. Оглядитесь вокруг и будьте *внимательны*. Обратите внимание на то, что в реальности происходит, а не на то, что вы ожидаете увидеть.

Это несовершенный метод, но в мире вообще нет совершенства. Кроме того, вы можете сделать слишком обобщенные и далеко идущие выводы из ваших наблюдений. Например, вы замечаете какое-то исключение, но объявляете его правилом. Вы что-то обнаруживаете, пишете об этом книгу — и вдруг замечаете, что вас начали цитировать. Вы в ужасе. Вы начинаете понимать, что многое из того, что вы считали неоспоримой мудростью все годы, — это просто опубликованные догадки одних людей (подобных вам),

которые процитировали другие люди (мало отличающиеся от тех, кого они цитируют).

Это сильный шок, достаточный, чтобы вообще прекратить читать.

Я не пытаюсь изображать ложную скромность и быть скромным. Я убежден в том, что пишу в этой книге. Доказательства приводят к тому, что выводы кажутся почти неопровержимыми, но, как и большинство людей, я часто начинаю собирать доказательства после того, как уже сделал выводы, а не до того. Я обычно «не складываю оружия», даже если у меня уже «кончились патроны». Я похож на всех остальных людей тем, что я сам для себя остаюсь загадкой, но усердно стараюсь эту загадку разрешить. Это помогает мне познавать закономерности, помогающие строить успешный бизнес. Подобно большинству людей, я поддаюсь эмоциям и у меня есть причуды, я часто рассуждаю нелогично, действую импульсивно, поддаюсь влиянию, в том числе влиянию «фальшивых пророков», и часто действую в ущерб своим собственным интересам.

Признавшись во всех перечисленных недостатках, я начинаю эту книгу.

То, что я сейчас вам сообщаю, — это не заключительное слово, а, напротив, начало разговора. Многие люди, следовавшие советам моей предыдущей книги, испытали неожиданную для них удачу или насладились заработанным упорным трудом успехом. Большинство советов отражает опыт мудрейших и самых успешных маркетологов услуг двадцатого столетия: Рея Крока* и Уолта Диснея. На страницах этой книги вы найдете «топливо» для успешного продвижения вашего бизнеса и «пищу» для ума. И последнее напоминание: эти два ресурса дополняют друг друга.

* Рей Крок — основатель сети быстрого обслуживания ресторанов McDonald's. Он открыл свой первый ресторан McDonald's в 1954 году, обратив внимание на успешно работавший в Калифорнии ресторан братьев МакДональдс и используя разработанные ими принципы быстрого обслуживания, а в 1961 выкупил права у братьев МакДональдс за 2,7 миллиона долларов. Рей Крок был лично знаком с Уолтом Диснеем. — *Прим. пер.*

Умный маркетолог ищет «кладовые», заполненные «пищей для ума»: отдельные события, необычное поведение, странные тенденции, крошечные факты, значение которых до поры до времени остается неясным. Маркетолог, которому удастся собрать эту «информационную смесь», может приготовить из нее «энергетический салат»: разработать идеи, стратегию, тактику, которые помогут ему оптимизировать свой бизнес. Иногда тот ответ, который мы ищем, это скорее не новые факты, а новый взгляд на проблему. Например, вы заметили на донышке вашей шляпы фразу: «Работу делают личности» — и вдруг туман рассеивается.

От имени многих людей, которые щедро поделились своими идеями и опытом для этой книги и моей практической работы, я выражаю надежду, что она поможет вам добиться успеха и закрепить его.

Это был теплый осенний вечер 1970 года. Я отдал восемь долларов женщине-кассиру, сидевшей в стеклянной будке, и мы с моей девушкой Энни почти бегом бросились на свои места в шестом ряду Стэнфордской мемориальной аудитории. В тот вечер там выступала Лора Найро — автор и исполнитель собственных песен. Мы были ею просто покорены с тех пор, как услышали ее первый альбом *Eli and the Thirteenth Confession*, с такими песнями, как *Eli's Comin'*, *Stoned Soul Picnic* и *Woman's Blues*.^{*} Мы сидели, волновались, клали ногу на ногу, потом снова садились прямо, и так по многу раз. Нам не терпелось увидеть «живую» Лору на сцене.

И вот это произошло.

На самом деле — почти ничего не произошло. Занавес поднялся. Найро сидела к нам в профиль, правым боком. Она так и просидела почти все девяносто минут концерта — двигались только кисти ее рук. Она смотрела только

^{*} Альбом назывался «Эли и тринадцатая исповедь», а песни — «Эли идет», «Пикник души под кайфом», «Блюз женщины». — Прим. пер.

за кулисы и ни разу не взглянула на зрителей. Она играла на фортепиано и пела. После каждой песни Найро очень быстро объявляла следующую, но к зрителям при этом не обращалась. Она пела наши любимые песни, но хотя они звучали так же, как и на пластинке, мы воспринимали их абсолютно по-другому и были разочарованы.

Наша реакция на ее выступление очень многое говорит о различиях между услугами и товарами и разнице в их маркетинге.

Альбом Лоры Найро — это товар. Мы потратили на него \$4,98, потому что ее стихи, мелодии и исполнение нам нравились, были по душе. Мы купили этот продукт из-за его физических свойств: слов, мелодий, голоса певицы.

Но когда Найро давала свой концерт, мы ожидали чего-то другого. Она должна была предоставить нам *услугу*. Мы платили за непосредственный опыт и взаимоотношения, которые устанавливаются на концерте между исполнителем и слушателями. К сожалению, этого не произошло: у нее не было контакта с залом. Технически исполнение песен было таким же качественным, как и на грамзаписях, но наши ожидания были обмануты.

Лора Найро знала, как можно создать продукт, который будет успешно продаваться на рынке грамзаписи, но во время концерта (а это уже не продукт, а услуга, сервис) она сделала ошибку, которую совершают многие артисты, архитекторы и вообще каждый день совершают миллионы людей, работающих в сфере сервиса. Лора Найро полагала, что важно только качество предлагаемого продукта. Все остальное — то, как он подается, контакт, общение со зрительным залом — она считала чем-то второстепенным и поверхностным. Может быть, потому что считала это не искусством, а «коммерческими уловками».

И вот она потерпела провал.

Это давний концерт уже ушедшей в мир иной певицы иллюстрирует очень важную сегодняшнюю проблему: раз-

личие между услугами и товарами. Именно эта проблема обсуждалась в моей первой книге *Selling the Invisible*:

Товары, продукция изготавливаются, а услуги — предоставляются.

Товары используются, а услуги — это часть нашего жизненного опыта. Они «переживаются».

Товары обладают физическими свойствами, которые мы можем оценить перед тем, как их приобретем, *услуги же до того, как мы их покупаем, просто не существуют*. Мы заказываем их и часто платим за них еще до того, как они представлены. Только потом мы получаем то, за что заплатили.

Наконец, товары безличностны. Кирпичи, бетон, карандаши, автомобильные сиденья, фрукты — это вещи, которые существуют без нашей личностной связи с ними, они объективны. Услуги же, напротив, всегда несут на себе личностный, персонализированный (иногда даже до пугающей степени) отпечаток. Взаимоотношения поставщика и потребителя услуг в сфере сервиса раскрывают существенные личностные черты обеих сторон этих взаимоотношений. Именно поэтому курс по маркетингу услуг — это гуманитарная дисциплина. Маркетологи услуг, подобно ученым-гуманитариям, стремятся найти ответ на вопрос:

«Что это значит — быть человеком?»

Никто не знает точного ответа. Мы знаем даже меньше, чем нам представляется, и гораздо меньше, чем предполагают результаты маркетинговых исследований.

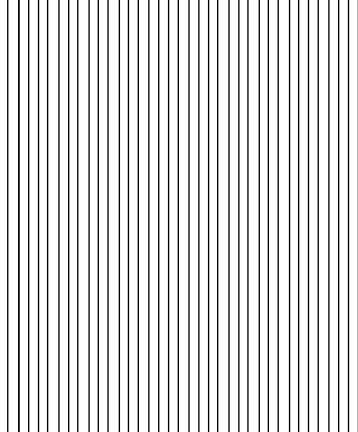
Но в мире бизнеса тот, кто не уверен, — проигрывает. Мы не можем ждать, когда будут открыты «абсолютные истины», которых на самом деле так мало. Мы должны удовлетворяться Предположениями, Представляющимися Полезными (ППП), которые обычно приводят к хорошим результатам. В этой книге раскрываются некоторые ППП и описываются полезные результаты, которых они позволяют добиться. Один, но не единственный из этих полезных результатов, — финансовый успех.

Вы можете не принять аналогию с Лорой Найро, возразив: «Мой сервис не похож на концерт». Но это не так — сходство очевидно. Ваши клиенты хотят купить нечто большее, чем стандартные услуги: они покупают и связанный с ними жизненный опыт, и ощущения. Если бы люди покупали только стандартные услуги, то кофе для гурманов «Двойной Капучино Карибу» стоил бы меньше, чем барритос (кукурузные лепешки с начинкой), подаваемые в ресторанах мексиканской кухни Taco Bell's, поскольку ингредиенты для барритос стоят дороже и на их приготовление уходит больше труда. Покупатели приобретают не только вещи, но и контакты, общение с другими людьми. Бизнес-леди с примечательным именем и фамилией Сильвер Роуз (Silver Rose — буквально «серебряная роза». — *Прим. пер.*) отлично это описала: «Я думаю, — заметила она, — что взрослые придумали работу, чтобы получить возможность играть друг с другом целый день».

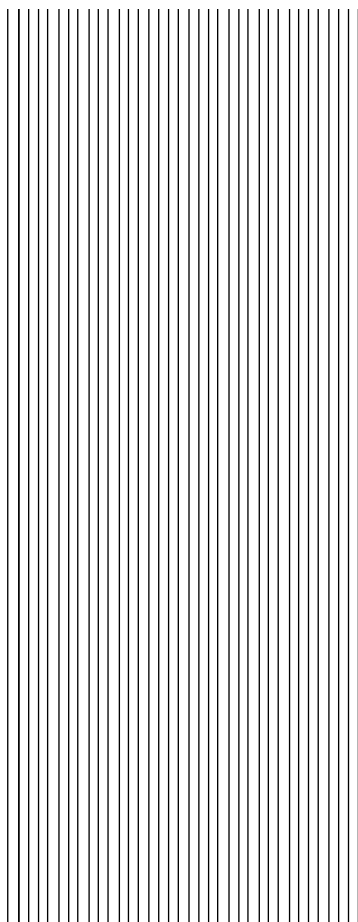
Мы в нашей жизни становимся все более разобщенными, изолированными друг от друга. Наши взрослые дети уезжают все дальше от дома, современные технологии снижают частоту непосредственных контактов с другими людьми. Наше стремление к живому общению с себе подобными становится все острее. Установление подлинных человеческих взаимоотношений становится важнее во всех сферах деятельности, и бизнес, которым мы занимаемся каждый день, — не исключение.

Большинство людей уже давно не «строит и производит», а обслуживает. Наша экономика стала экономикой сервиса даже на уровне «самого малочисленного бизнес-подразделения» — отдельного индивида. Мы предоставляем на рынках услуги клиентам, потенциальным клиентам, заказчикам, подрядчикам и работодателям.

Мы даем концерты. Вопрос в том, можем ли мы это делать лучше, и насколько?



ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОГРАНИЧЕНИЯ



Умонастроение: скромность и открытость

Что мы можем узнать?

Это настолько фундаментальный вопрос, что он послужил основой для развития целого раздела философии — эпистемологии. Что такое знание? Как вы можете узнать, будет ли работать ваш план?

С абсолютной определенностью — не можете. Сегодня даже великие физики, или точнее было бы сказать, особенно великие физики испытывают сомнения. Абсолютная уверенность — это признак глупости, фактически она может привести к фатальным последствиям.

Мы с неоправданной легкостью предполагаем, что другие люди похожи на нас. Мы проецируем наши желания и отношения на все рынки. Мы верим своим наблюдениям.

Но часто того, что мы, как нам кажется, видим, на самом деле нет.

Вы можете обнаружить убедительные доказательства этого в судах. Каждый день свидетели преступлений дают показания и с уверенностью утверждают, что наблюдали то-то и то-то, и мы верим им. Когда мы сначала читаем, что «свидетель уверенно опознал Джона Доу как преступника», а потом узнаем, что Джон Доу был признан невиновным, мы начинаем тревожиться. Мы восклицаем: «Пора реформировать судебную систему!» Мы думаем, что ничего не может быть надежнее, чем свидетельства очевидца. На самом деле реформировать нужно не столько судебную

систему, сколько наше мнение о точности свидетельских показаний и нашу безоговорочную веру в истинность человеческого восприятия.

Для того чтобы вы начали сомневаться в собственном восприятии, стоит прочесть бестселлер Джона Кракауера *Into Thin Air* («В разреженном воздухе»). Правда, учитывая, сколько экземпляров этой книги уже продано, наверное, точнее будет сказать «перечитайте». Например, Кракауер взял интервью у трех участников неудачной попытки восхождения на Эверест об основных обстоятельствах последовавшей неудачи. Вы думаете, что эти три человека рассказали подлинные факты?

На самом деле произошло совсем иное: подтвердилась наша уязвимость. Трое альпинистов не смогли определить, в какое именно время произошли критические события. У них были абсолютно разные мнения о том, кто и что сказал даже приблизительно. Они не смогли даже договориться о том, кто присутствовал при разговоре!

Если вспомнить бессмертный вопрос участников комического музыкального шоу Firesign Theater: «What is reality?» («А что такое реальность?»), то одна из его бывших участниц, Лили Томлин, дала на него хороший ответ в своем сольном шоу «Поиск признаков разумной жизни во Вселенной», текст которого написала Джейн Вагнер.

«В конце концов, — размышляет персонаж Томлин, — что такое реальность? Это просто коллективная догадка».

Томлин, возможно, преувеличивала, но успешный маркетолог должен ставить под сомнение практически все, и особенно свои собственные наблюдения. Выдающиеся маркетологи скромны и открыты для нового. Они готовы признать, что могут заблуждаться, принимают идеи других и всегда готовы допустить, что потенциальные клиенты думают не так, как они.

И все же мы цепляемся за веру, что ответы вот-вот будут получены, нужны только специальные исследования.

Ненадежные субъекты

Исследования, как ни парадоксально, могут оказаться одним из самых ненадежных инструментов. Рассмотрим два примера: один довольно старый, а другой — недавний.

Как-то осенним днем 1962 года моя мама ответила на телефонный звонок из города Финикс, штат Аризона. Мир тогда был «гораздо меньше», чем сегодня, и в нашем поселке Ни-Ка-Ни в штате Орегон (население 123 человека) любой звонок из более отдаленного места, чем Портленд, был целым событием. Этот звонок был из компании A.C. Nielsen, которая исследовала телевизионную аудиторию и составляла рейтинги различных телеканалов и телепередач. Они предложили нам стать участниками их исследовательской панели — «нильсеновской семьей».

Моя мама с удовольствием согласилась на эту просьбу. Через несколько дней мы получили детальный буклет, который был похож на страницу из ежедневника, с инструкциями о том, как заполнять наш телевизионный дневник. Нас просили смотреть те передачи, которые мы смотрим обычно, и записывать каждые 15 минут, сколько людей смотрит ту или иную передачу.

Будучи амбициозными и целеустремленными людьми, мы стремились стать одной из лучших «нильсеновских семей» в истории. Мы скрупулезно и ежедневно строка за строкой заполняли дневник каждые четверть часа, вписывая названия телепередач, которые мы смотрели. Но была одна проблема.

Это не были те передачи, которые мы действительно обычно смотрели. Да, мы продолжали смотреть то, что обычно, например шоу *The Defenders* («Защитники»). Но в те промежутки времени, в которые мы обычно не смотрели телевизор вообще, мы, желая быть «совестливыми телезрителями», которые смотрят «самые лучшие телепрограммы»,

начали смотреть то, что нам представлялось «лучшими передачами». И вот за эти две недели осенью 1962 года мы, Беквиты из Ни-Ка-Ни, штат Орегон, посмотрели не менее десяти телепередач, которых мы никогда не смотрели раньше и перестали смотреть, как только наше участие в исследовании завершилось. Мы подозреваем, что в тот год эти передачи получили очень хорошие рейтинги.

Что произошло? Тот факт, что за нами наблюдают, влиял на то, что мы делали. Мы были не теми, кем мы были на самом деле, а теми, кем хотели себе казаться в сложившихся обстоятельствах, — в нашем случае, семьей, которая смотрит только качественные телепередачи.

Если люди знают, что за ними наблюдают, они изменяют свое поведение.

В 1999 году компания Starbucks хотела узнать, что думают ее покупатели, и наняла исследователей, чтобы они опрашивали покупателей прямо в ее магазинах. Многие читатели уже догадались, в чем ошибка такого исследования. Если хозяин начнет спрашивать своих гостей, понравилась ли им вечеринка, — он просто утонет в сентиментальных изъяснениях признательности.

Я согласен, что люди, стоящие за прилавком в магазинах Starbucks, — это не совсем хозяева вечеринки. Но они хозяева и находятся неподалеку от своих гостей, которых они только что обслуживали, стараясь изо всех сил им угодить. Сможете ли вы в такой ситуации сказать, что поданная вам еда была не более чем удовлетворительной, девушка-официантка обслуживала вас старательно, но неуклюже, а обстановка и интерьер терпимы, но нуждаются в существенных улучшениях?

Когда вы стоите за прилавком, вы знаете, что за вами наблюдают. Как это на вас влияет? Вы ведете себя нормально? Можно ли считать, что это характерное и обычное для вас поведение?

Эти два примера иллюстрируют одно из фундаментальных правил исследований: само исследование влияет на то, какие будут получены результаты. Впервые это обнаружили ученые-естественники и дали этому явлению название «принцип неопределенности Гейзенберга». Но в области естественных наук, по крайней мере, некоторые фундаментальные законы: гравитации, относительности, термодинамики — работают. Если исследователь может влиять на взаимодействие протонов и нейтронов, что это говорит нам об обоснованности исследований взаимоотношений и поведения людей?

Дело в том, что исследование влияет на демонстрируемые его участниками отношения и поведение.

Этот феномен объясняет еще одно часто наблюдаемое явление: исследователи нередко обнаруживают именно то, что они ищут. Снова нужно отметить, что ученые-естественники заметили это в своих исследованиях: они назвали это «феноменом участвующей Вселенной». Физик Джон Уиллер Арчибальд заметил, что когда вы ищете какую-то информацию, то обычно ее находите. При этом вы теряете способность видеть другую информацию или делать альтернативные выводы — особенно это относится к той информации и выводам, которые противоречат вашим ожиданиям.

Мы узнаем то, что надеемся узнать.

Это имеет огромное значение, когда мы размышляем о маркетинговых исследованиях. Часто наши «исследования» вместо того, чтобы дать нам новые данные, просто укрепляют наши взгляды и пристрастия. Именно такие результаты с шокирующим постоянством дают наши «исследования».

Исследования не всегда обнаруживают истину — они часто ее скрывают. Старайтесь это понять и будьте внимательны.

ДАННЫЕ ВВОДЯТ В ЗАБЛУЖДЕНИЕ

Представьте себе вымышленную ситуацию в городе Бербанке, Калифорния, в 1952 году.

Восемь человек терпеливо ждут в маленькой комнате, не зная, что за ними можно наблюдать через зеркальное стекло. Наконец входит молодой человек, который будет вести дискуссию. Сначала он задает несколько нейтральных вопросов, чтобы участники обсуждения познакомились и расслабились, а потом переходит к основной теме:

«Представьте себе огромный парк. В самом центре четырехэтажный средневековый замок с башенками светлоголубого цвета. К замку ведет широкая улица, на которой расположены магазины. Это точная копия небольшого американского городка примерно 1915 года, за исключением того, что магазины свежеекрашенные и безукоризненно чистые, а их размер — две трети от обычного размера зданий.

Когда вы идете по улице, люди, одетые в костюмы пса Гуфи и Микки Мауса, подходят к вам и радостно вас приветствуют. В разных уголках парка вы можете проехать на поезде через джунгли, прокатиться на подводной лодке, промчаться на гоночной машине и еще много на чем прокатиться.

Вас бы заинтересовал такой парк?

Вы согласны пролететь две тысячи миль, чтобы побывать в нем?

Вы готовы тратить по сто долларов в день, приехав туда со своей семьей?»

Почти наверняка ответы на эти три вопроса были бы «скорее нет» и «категорически нет» — и тогда развлекательные парки Диснейленд и Диснейуорлд никогда бы не были построены.

Исследования такого типа, в которых задаются подобные вопросы, которые и вы могли бы задать, чреваты тремя серьезными проблемами.

Во-первых, вопросы задаются гипотетические, а жизнь — вещь реальная. Мы тратим свои «гипотетические» время и деньги совсем не так, как реальные время и деньги. То, что мы делаем в действительности, часто не имеет ничего общего с тем, что мы сказали, отвечая на вопрос.

Вторая проблема с исследованиями по принципу «Вам бы это понравилось?» состоит в том, что продукт и услуга в описании и реальные продукт и услуга отличаются. Гипотетическое описание Диснейленда из нашего примера, может быть, и яркое, но оно не передает достаточно точно замысел «дядюшки Уолта Диснея».

Последнюю проблему пример с Диснейлендом иллюстрирует наиболее отчетливо. Чем более новаторская ваша идея, тем меньше людей, которые ее поймут. А людям очень трудно себе представить, как они будут покупать что-то непонятное.

Другой пример: представьте, что вы пытаетесь объяснить людям, что такое персональный компьютер, а потом спрашиваете слушателей, хотели бы они его купить. Только очень небольшая часть населения — люди, которых называют «новаторами», — ответят утвердительно. В действительности на ранних стадиях предложения на рынке новаторских товаров и услуг почти все во время опросов отвечают «нет», что снижает информативность такого ответа.

Еще важнее такая закономерность: чем более новаторской оказывается идея, тем больший дискомфорт она вызывает у большинства людей. По-настоящему новые идеи вызывают у людей беспокойство. Когда Фред Смит познакомил опытных и умных преподавателей бизнеса, у которых учился, со своей идеей службы быстрой доставки, они уверяли его, что идея не будет работать: идея того,