BIG DATA와 Market Sensing

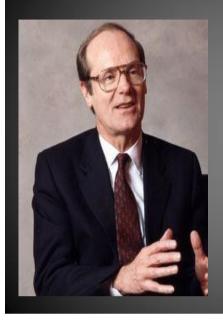
기록의 문화와 온고지신(溫故知新)

(D) 然看是「「居人終而為以下決字之人養典去之人都於於不得所其情者多矣子緣公司為養或公為獨門為為是我有所欲言為問而為養或公為獨門為為此間我新制二十八字欲佛寺田為看河飯山為獨門為不相流通故愚民有所欲言為問而為養或云為稷門為不相流通故愚民有所欲言為問而為養或云為稷門為不相流通故愚民有所欲言為問而為養或云為稷門為不者,不音如君字初数聲、而馬也 為特公為中公山五為當水菜上如使人人易習便於日用矣 不派 首如君字初数部 聲男 矣 聲為終 工學過為蜂工 上,如小四為一,如川出為 為為賴人





○─ 소비자 연구가 필요한 이유



"경쟁에서 이기는 기업은 경쟁자보다 빨리 시장의 중요한 변화를 알아내는 능력에서 다른 기업과 차별화된다"

> 조지 데이, 와튼스쿨 교수, 前 미국마케팅협회장

○— 기존 마케팅과 마켓센싱의 차이

구분	기존 마케팅	마켓센싱
기업 환경	안정적 변화	역동적이고 빠른 변화
추진 목적	고객 만족	고객 감동
사업 영역	기존 사업 또는 상품 영역	신규 사업 또는 상품 영역
대응 고객 니즈	표출된 니즈	표출된 니즈+잠재 니즈
시장/고객 정보 파악	필요 시, 각 조직별로	지속적, 조직 전체 관점에서
시장 변화 대응	단기적 대응	장기적 대응
제공 가치	기존 제공 가치의 개선	혁신적 가치

