

Gələcəyin müştərisi

Bugünlərdə qızım ilə çox maraqlı dialoqum oldu... deməli dənizə gətmək barədə danışırıdım və mən demək istəyirdim ki, nəyisə planlamaqdansa onu etmək lazımdır. Guya istəyirdim ki, uşaqlara hərəkət etməyin, icranın əhəmiyyətini başa salım. Sual verdim: "Qızım, sən bilirsən ki, sabahı planlamaqdansa, onu yaratmaq lazımdır. Məsələn, sən sabah dənizə gedib-gətməyəcəyini bilmək üçün nə edərdin?!" Cavab alıram...

cavam alıram: "Ata, əlbəttə iPhone-da Havaya baxardım... görürdüm, hava necə olacaq?" Dostlar... Sizdən nə gizlədim, "mat" oldum. Mən, İlkin, 6 ildir iPhone işlədirəm və hələ bugünə qədər havanı belə öyrənmirəm və 8 yaşında olan qız...

Bu arada, Ülkərdə aktiv şəkildə blogerlik edir. Çox maraqlı videoları var, arada bir... istəsəniz [buradan baxa bilərsiniz](#). Sizin üçün bilmirəm, amma balaca uşaqlar üçün maraqlı ola bilər!)

dostlar biz video bloqda Sizinlə gələcək istehlakçılarda danışmışıq. Əgər xatırlayırsınızsa, bizim bloqda sənaye inqilabı barədə söhbət etmişdik. Deyirdik ki, sənaye inqilabının astanasında yığıq. Ülkərlə, söhbət etdikdən sonra (tam səmimi) mən əminəm ki, bu inqilabı sənaye deyil, məhz istehlakçı trendləri formalaşdırır. Biz Sizinlə dünyada baş verən əsas istehlakçı trendləri barədə söhbət edəcəyik. Çox maraqlıdır. Əminəm ki, video Sizlərə faydalı olacaq.

Biz videoda 3 əsas trend ayırdıq:

1. **Rəqəmsəl dünya.** Yəni hər şeyin, rəqəmsal formaya keçməsi. İnsanların xaotik etdikləri belə, rəqəmsal idarə edilir. Artıq insan mimikasına görə belə segmentasiya etmək üsulları meydana çıxıb. Hər şeyin, rəqəmsallaşması, istehlakçı beynində bir çox mövzuların dəyişməsi deməkdir.
2. **Share iqtisadiyyatı.** Bu çox vacib bir istehlakçı

yeniliyidir. İnsanlar, öz dəyərli əşyalarını maksimum istifadə etmək istəyir. Bir növ paylaşma, kollektiv istifadə iqtisadiyyatı yaranır. Bunun ən bariz biznes nümunəsi əlbəttə ki, Uber şirkətidir. Dünyanın ən böyük daşıma şirkətinin, 1 dənədə olsun maşını yoxdur!

3. **Fərdi yanaşma.** İnsanlar hər bir istiqamətdə fərdiləşmiş, özlərini uyğun məhsul axtarırlar. Seqmentdən asılı olmayaraq, personallaşma trendi çox sürətlə hərəkət edir. Bu o deməkdir ki, gələcək biznes hər bir istehlakçı ilə fərdi danışmalıdır, onu bir-başa xitab etməlidir. Bu dünyada mass-market bazarların ciddi tənəzzüldə olacağıının bir signalı ola bilər.

Biz əslində bu trendləri çoxaldada bilərik... amma hesab edirəm ki, bunu özünüzdə edirsiniz. Əsas odur ki, indi olan uşaqlarla söhbət etdikdə, biz həqiqətəndə dünyanın çox sürətlə inkişaf etdiyini görməkdir. Həqiqətəndə bugün edilən addımlarla, hamının bildiklərini etməklə gələcək biznes qurmaq demək olar ki, mümkün deyil. Gələcəyin müştərisi, tam fərqlidir və əkbəttə, ki özünə uyğun məhsul-xidmət istəyəcək. Ehtiyaclar eyni qalsada, onun ödəmə tərziforması fərqli olacaq.

Sizdə bu haqda düşünün... daha əvvəldə demişdik, hərəkət edən hədəfə vurmağın yolu, bir addım sonraya güllə atmaqdır. Bunu Siz bilirsiniz... təkrar üçün bu bloqdanda oxuya bilərsiniz. Uğurlu Biznes daim, bazarı qabaqlamalıdır. Bazar qabaqlamağın yeganə yolu isə, gələcək istehlakçı təfəkkürünü düzgün planlamaqdan keçir. Biz bundan əminik və Sizlərə belə formada hərəkət etməyə dəvət edirik.

Bloqu oxuduğunuz, videolarımıza baxdığınız üçün çox sağ olun. Bizə yazdığınız çoxlu məktubları gec cavablandırdığım üçündə xahiş edirəm bağışlayasınız. Yavaş-yavaş çalışıram cavab verəm.

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Sənaye inqilabı](#)

- [Topun gedəcəyi istiqamətə qaçın](#)
- [Alan Lefli misalı](#)