

더욱 조기수용층이 중요한 거야. 거대한 시장의 문지기 (gatekeeper) 역할을 하니까.

2021년 초에 음성기반 소셜미디어인 클럽하우스가 열풍을 일으켰잖아. 코로나가 한창이던 때라 타이밍도 좋았고, 초기에는 아이폰이나 아이패드로만 참여할 수 있도록 한 것도 재미있는 전략이었지. 조기수용층 중에는 애플 이용자가 많다고 판단했나 봐.

그런데 ‘인싸 앱’이라고 소문 났던 이 앱이 왜 얼마 못 가 추락했을까?

조기수용층의 심리적 특성을 잘 몰랐던 거야. 그들은 라이프스타일 리더로서 선망의 대상이 되는 게 중요해. 그런데 클럽하우스에 유명인들이 등장해 판을 주도하니 조기수용층이 뿔뿔해서 떠나버렸거든. 더구나 방을 만들고 운영하는 주체 중에 기성세대가 늘어나면서 장광설과 훈계를 늘어놓는 등 꼰대짓을 하니 MZ세대도 떠나버렸고.

제품수명주기별 소비자층의 특성을 이해하는 게 얼마나 중요한지 알겠지?