

流通とSC・私の視点

2006年10月19日

視点(706)

クリエイティブ・プランニング・ テクニカル・オペレーショナルの一体化とは!!

1つの事柄を革新的で成功の高いものに仕上げる手法に、4つのステップがあります。それは「クリエイティブ(創造的)な作業」と「プランニング(計画的)な作業」と「テクニカル(技術的)な作業」と「オペレーショナルな作業」の4つのステップです(六車流:流通理論)。

概念図で示すと次の通りです。

| | | | | |
|------|-----------------|------------|------------|--------------|
| 行動原則 | 発想 (アイデア) | 戦略 (成果) | 戦術 (能率) | 戦闘 (仕上げ) |
| 作業原則 | クリエイティブな作業 | | プランニングな作業 | オペレイティブな作業 |
| 思考原則 | 知恵(洞察力・直観力・創造力) | | | 知識(経験・情報・学習) |

行動原則

発想とは現象の本質を見抜いたり新たな考え方の創出です。戦略とは、行動を起こすことにより発生する成果を予定し、成果のメカニズムを構築することです。戦術とは戦略(成果)を、より早く・よりローコストに・より精度高く・より革新的に計画することです。戦闘は、決まったことを技術的・工法的に仕上げ、かつ運営管理することです。

作業原則

クリエイティブな作業とは、発想と戦略の半々の行動をする作業です。発想はアイデアの創出ですが戦略としての成果が含まれていなければなりません。プランニングな作業とは、発想を実施出来る計画まで具体化することであり、戦略である効果を考えながら、戦術化(スピード化・ローコスト化・リファイン化・リニュー化)することです。テクニカルな作業とは、戦略的内容を、より型として完成させることです。いわゆる技術者のレベルの作業です。オペレイティブな作業とは、型として出来上がったものを運営・管理する作業です。

思考原則

上記の行動原則や作業原則を成果ある形で具体化するためには、「思考力」(考えるレベルと内容)が必要となります。思考力のうち、知識とは、過去の経験・体験、人や媒体から得た情報、学校や社会で学んだ学習があり、時間の多い少ないや知識を得るための必然性や積極性によって得る量が異なります(何か知っているというレベルが知識)。知恵とは、洞察力や直感力や創造力であり、「新たな発明や発見」「人より早く知る力」「人が見えないものが見える力」「現象を見抜く力」...等です(ノウハウというレベルが知恵)。

以上の内容を、我々の身近な事例を作業原則で示すと次の通りです。

| | | | | |
|--------------|--------------------|-------------------|------------------|------------|
| | クリエイティブな作業 | プランニングな作業 | テクニカルな作業 | オペレイティブな作業 |
| デザインの分野 | クリエイティブ・デザイナー | プランニング・デザイナー | テクニカル・デザイナー | 製作者 |
| M D i n gの分野 | クリエイティブ・マーチャンダイザー | プランニング・マーチャンダイザー | テクニカル・マーチャンダイザー | 販売担当者 |
| 販促の分野 | クリエイティブ・セールスプロモーター | プランニング・セールスプロモーター | テクニカル・セールスプロモーター | 製作者 |
| 建築の分野 | クリエイティブ・アーキテクチャー | プランニング・アーキテクチャー | テクニカル・アーキテクチャー | 工事者 |
| 調査の分野 | クリエイティブ・リサーチャー | プランニング・リサーチャー | テクニカル・リサーチャー | 調査員 |

色々な分野で上記のことが通用します。デザインはデザイナーが行う、建築は建築家が行う、M D i n g は小売業者が行う、販促は広告家が行う、調査はリサーチャーが行う...という考え方は技術的発想であり、感性と情報を持っていれば技術がなくてもだれでも出来ることとなります。

(株)ダイナミックマーケティング社³
代表 六車秀之