

# 現在と未来の顧客を 獲得する

潜在顧客のグループは、従来の補聴器に拒否反応を示し始めています。補聴器を初めて購入するケースが多く、従来の補聴器を装用するには若すぎると感じます。重要なのは装用する補聴器の魅力的なデザインです。耳あな型(ITE)補聴器は、このような顧客層にとって魅力的かもしれません。この補聴器を検討すべき理由は以下の通りです。

## 大きな変化が起きている...

Apple や Bose などのイヤホンメーカーは、新たな顧客層のニーズに対応しようとしています<sup>(1)</sup>。この顧客グループはこれまで以上にヒアラブル端末の影響を受けます。

目立たない、スマートなデザインであることが重要視されます。ストリーミング機能、革新的な技術、HiFi の音質も、高く評価されます。

耳あな型の聞こえのソリューションは、若くスタイリッシュな顧客の期待に応え、ビジネスの将来性を高めることができます。



(OTC)補聴器の投入により、新しい競合他社のための市場が創出される可能性があります。

OTC は、すべての聴覚専門家に影響しますが、検査とフィッティングが一部で不要になっても<sup>(2)</sup>、この顧客グループは引き続き個人的なサービスを求め続けるはずで

補聴器を初めて購入する方の多くは、補聴器を重要な投資と見ますが、ITE フィッティングの技術は、新規参入者の追随を許さないものとなっています。

ご自身の事業に有利な技能を身に付ければ将来役に立ちます。

1: Market Research: #1356 B2C Behavior Segmentation, August 2020.

2: FDA press release, 21 October 2021. 2022年2月6日に下記サイトから引用:<https://www.fda.gov/news-events/press-announcements/fda-issues-landmark-proposal-improve-access-hearing-aid-technology-millions-americans>