

Q: 人に「高額の商品」売りつける方法とは？

Q: (アールカオ)

A: CM ... 千円配布などで
その商品の良いところをアピールして
購入意欲を高めさせる。

Q: (あち)

A: その商品に希少価値をつけて、
アピールすれば、買い手がみつかるかも!!

Q: (さんぽうさん)

A: 一生懸命おねがいして
買ってもらう。

Q: (バロン)

A: 「美の未だラーン屋さん」と
数えあげるので、買ってよ
と言う
よか

「己の己の世界を
征服できると
言う。



Q: (ウイラ)

よか
「納豆のベストな回数と数え上げるから
という。

Q: (パライオ)

A: その人の信頼を以て人に売らせる

Q: (ネム)

A: 補助金をつける!!

Q: (田中)

A: 分割にしてあげる。

Q: (のりしお)

A: 実用性のあるものなら、多数の一般人
に貸すより、安く買ってもらって、日常生活で人の目に
あたる所で使用してもらう。

実用性の高いもの(アウター類)などは、
流行している有名なブランドに、アウターを
身に付けてもらう。

Q: (ホリ)

A: 宗教的意味があるように
みせかけておどす

Q: (カトラン) ← サービス料を言えばいいか

A: 付加価値をつける。

例えば、1本100円のコーラを1000円で売れば、

ゆったりと足もゆせりラインのソファに座らせて
グラスに注がれたコーラにはレモンの輪切りが付いて
来てラックスした感じで飲む、というふうなものでして

高額な商品の
売り方では
なからうか、

Q: (西高太郎)

A: その商品のプラスで他の品を付ける
「今だけ」「特別」などの言葉を使う。

Q: (T, T)

A: 福袋に買物だけお付けするって
状況を作る。
例えば「壊れたお茶の入れ物に
相手の壊れたお茶の入れ物に
お金をお付けする。

Q: (おれの暇)

A: その高い値段が「買ったぶん」の便利
さをうまく説明していかないと。思
い実際に使ってもらう。



未成年者法律教室 in

高校

平成 25 年 1 月 30 日 (火) 発行

浦上 英明 作成

NO. 3 (1)