

# Q: 人に「高額の商品」売りつける方法とは？(つづき)

Q: (あち)  
A: 危険な「無理解」  
売りつけるのが一番よい  
と思います。

Q: (モコモコ)

A: その商品の良さをしっかり把握して  
伝える。

Q: (ドスマラー)

A: 「本を買えば幸運になる」「今、とても流行っていてみんな買ってる、  
ぜひ」と言って買わせる。「買わないと不幸に...」など逆バージョン  
「買うことが条件で決まっている」など、買わなければいけない  
その目的だと思わせる。

Q: (ア-)

A: 何回も売りつけるか、強制的に  
買わせる。

Q: (しもけん)

A: やはりその商品の素晴らしいところ  
を売り込む必要があると思う

Q: (のり茶アサ)

A: 「この価格は、今だけですよ」と話す  
「残りわずかですよ」なども言う。

Q: (ペン)

A: 商品に不可価値を与えるたり  
これを買ったら、何かの予とかなんか  
交渉する。  
もしくは、心理学を学ぶとかかに  
相手を誘導する。

Q: (あれの  
春日本)

A: 商品の値段段にもよるが  
どのタイミングでその商品を使  
い始めるかなどのことを最終限  
りまで押しつけるように思う。

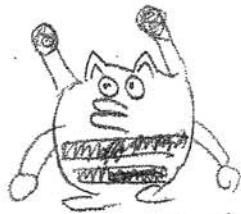
Q: (犬)

A: 相手が商品を自ら進んで  
買わなければならない状況状態をつくる。  
(モチモチ、4が世間)

「公表可」のみ掲載しました。  
他の方もいろいろな意見を  
ありがとうございます！！

Q: (★)

A:   
・おまけなどをつける。  
・とても効果があるということを説明  
する。  
・買わないと「難が」ふりかかる  
と説明する



Q: (ホリ)



未成年者法律教室 in 熊本西高校

平成 25 年 1 月 30 日 (火) 発行

浦上 英明 作成

NO. 3②

浦上