

まとめ

売る側(企業)と買う側(消費者)の両方の立場を経験して感じたことから、今後の自分の「消費」を考えよう!

① 売る側として 商品をどうこうするのではなく、売るための**戦略**を考えた。

買ってもらうために
どんな情報をどんな風に流したか

どんな戦略を考えましたか?

販売戦略を考える立場になってみて、どうでしたか?

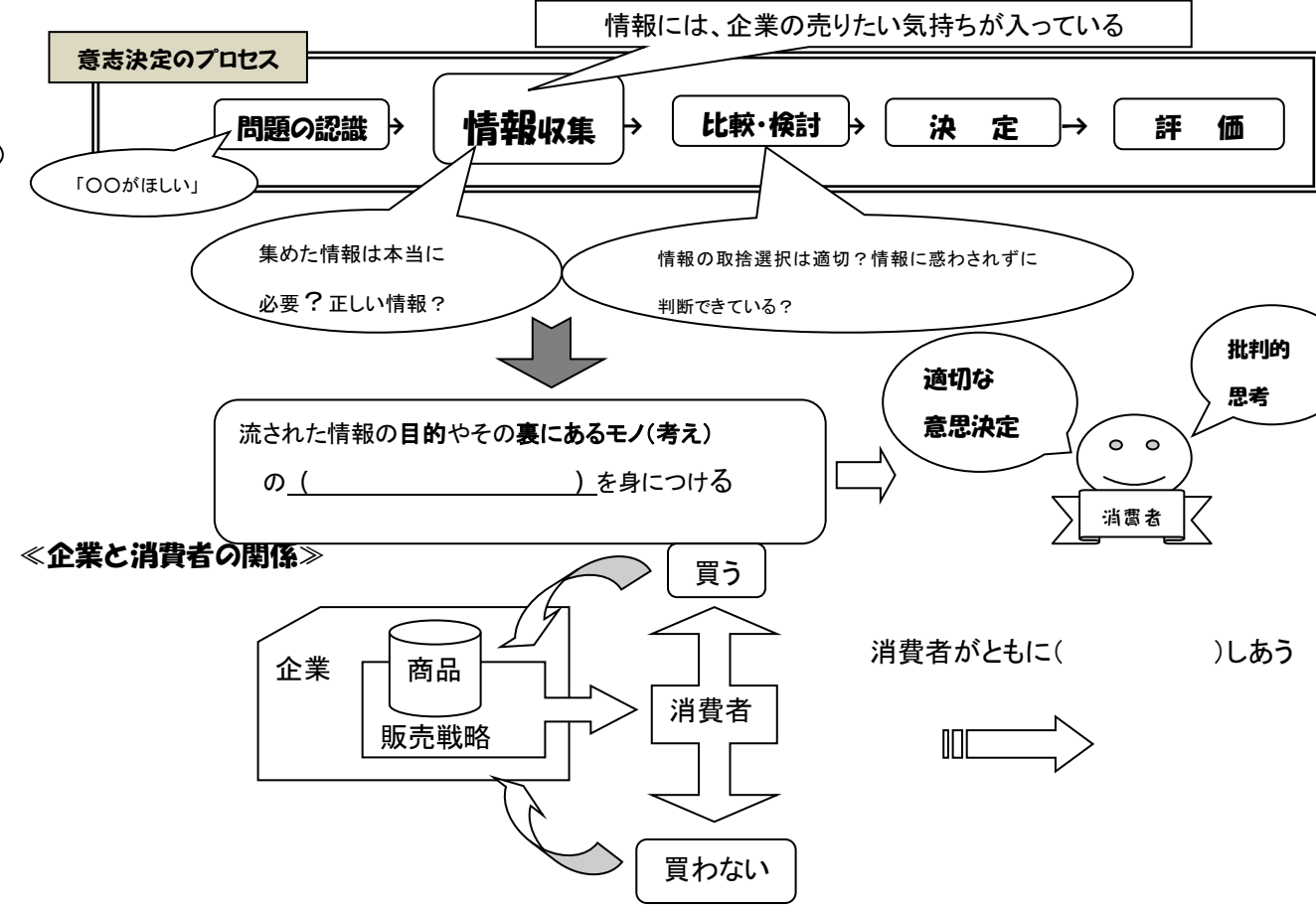
② 消費者として 戦略によって**購買意欲が変わる(惑わされる)**こともある。今回はどうだったか?

発表を聞いたときの『「買いたい!」と思った理由』をまとめてみよう。

③ 日頃、何かを買うときに、どんな**販売戦略に影響される、惑わされる**だろうか?

②でまとめたことも参考にしながら、自分の**消費傾向**について考えてみよう。

④ 消費者として **商品購入の意思決定**について考えよう。



⑤ 企業の「**売りたい気持ち**」や「**販売戦略**」に対して今後**消費者として**どう向き合っていくとよいと思いますか?

今後、企業が考える戦略
や情報操作を見抜けるよ
うになれるか

⑥ 消費者が**批判的思考**で**情報を判断し適切な意思決定**ができるようになるのとどのような社会になると思いますか?

⑦ 今回の授業の感想をまとめよう。