



# にっしょう 日商だより

☆第48号☆  
平成29年2月

■■■この「日商だより」は、私たちと何かのご縁があった方々に、差し上げている通信誌です。■■■

## ◆購買心理◆

いつもありがとうございます。営業部の丹羽です。

今回は営業の視点から購買の心理を考えてみました。

「購買心理」については自分自身が数十年前から興味を持っていた事で、いろいろな書籍を読み、購買を決定するに至るには大きく2つの心理が作用しているのでは？と考えます。

例えば購買行動を決定するにあたり、安価な商品であれば直観的判断で決定するし、高価な商品であれば価格、仕様などを検討し合理的に判断します。

しかしながら自分自身に置き換わると意外にも最終的には直観や勘で決定していたなと思います。

「マンションを購入する」や「車を購入する」場合も最初はブレーキをかけるものの最後はどんなに高額であろうと商品には一長一短があり、すべての要素が優れているという合理的判断は稀だと考えました。

結局、理由にならないような理由で「何となく気に入った」とか「直感でピンときた」などで購入してきました。

結局市場でのマーケティングに置き換えて考えても理論によって説明できないと考えます。仮に前述した高価な商品であれば普通に価格や仕様などを検討し合理的に判断しようとする。しかし山のような選択肢から特定の商品を選ぶのは自分にとってストレスを感じます。できるだけ選びやすい環境や情報を提供してもらう事で自分自身を納得させます。人は購入する理由を提示されると購買行動が起こりやすくなるのではないのでしょうか。

そして心理や行動は、同じ商品であっても「ある状況下では必要」また「別の状況下では不必要」なのではないのでしょうか。

結局のところマーケティングを成功させるには人を良く知るほかは無いのだと実感します。(→裏面へ)

答えが無いのも言い換えれば「営業としてチャレンジのし甲斐がある」という事を肝に銘じて日々営業活動しています。

## ◆なぜ働くのか？◆

中小企業家同友会で、経営理念見直しのため勉強会に参加しています。

経営理念は、事業経営を行うにあたっての、経営の基本的なあり方を表明します。

企業の目的は何か、何のために経営を行うのか、どのような会社を目指すのかを述べたものです。人はなぜ働くのかという議題が出た時に思い出したのが、会議室の額に掛かっている福沢諭吉のことばです。

### 『心訓（こころのおしえ）』

- 一、世の中で一番楽しく立派なことは一生涯を貫く仕事をもつことです
- 一、世の中で一番みじめなことは人間として教養のないことです
- 一、世の中で一番さびしいことはする仕事のないことです
- 一、世の中で一番みにくいことは他人の生活をうらやむことです
- 一、世の中で一番尊いことは人のために奉仕し決して恩にきせないことです
- 一、世の中で一番美しいことはすべてのものに愛情をもつことです
- 一、世の中で一番悲しいことは嘘をつくことです

学校を卒業し、社会人として独立して生活していくには、お金を稼ぐ必要があります。仕事は人生の多くの部分を費やします。単にお金を稼ぐために働くより、人として成長し、目的を持って努力できる職場環境にしていきたいと思います。 後藤 渉

### 【発行者プロフィール】

日商器材株式会社 代表取締役 後藤 渉（ごとう わたる）

◆生年月日：昭和51年5月6日生まれ ◆出身地：三重県桑名市

◆経歴：精義小学校→陵成中学校→川越高校→中京大学経済学部  
→キャノンマーケティングジャパン(株)(旧・キャノン販売(株))→日商器材(株)

◆趣味：カメラ(主に一眼レフで撮る写真ですが動画も好きです。)



後藤 渉

### 【発行元】

OA機器・複写 情報サービス・測量機  
**NSK日商器材株式会社**

〒511-0068 三重県桑名市中央町2-26

**TEL:0594-21-2600**

**FAX:0594-21-2685**

**※お気軽にお問い合わせください!**

