

第5課 結論

3. A (X社社員) : ①消費者の人気商品ベストテンの1位だったことからよくわかるように、このX社の壁掛けテレビは、消費者が一番ほしがっている商品だという結論を導いてください。

B (Y社営業部長) : ②同意してください。

(A is from X company and B is general manager of the sales department in Y company.)

A : ① As your company's wall TV is ranked first in popularity, conclude it is the one most wanted by customers.

B : ② Agree with A.

STAGE 2

【社内】

CD 35 新商品の販売戦略

A (部長)

B (部下 山口)

1. CDを聞いて、質問に答えてください。

- 1) 新しい商品を売るためにはどうしなければなりませんか。
- 2) そのためにはどんな方法が考えられますか。

2. もう一度CDを聞いてください。

3. スクリプトを完成してください。

A : 山口さん、例の新しいリップクリームの宣伝の件(報告を求める)_____。

まず、調査結果を報告してくれませんか。

B : はい。これです。今までのリップクリームの販売実績について調べてみたんですが、購買者は女子高生がもっとも多く、次が大学生になっています。

A : そうですね。

B : それに、この3年間のリップクリームの売れ行きを年代別に調べてみますと、女子高生に人気が出たものは、3カ月から5カ月後には、全体的に売れ始めるということがわかりました。

A : なるほど。

B : (結論をまとめる)_____、商品を売るためには女子高生の心をつかむことが必要だ(結論をまとめる)_____。

A : それはわかるけど、具体的なアイデアは。

