

- B: はい。キャンペーンの対象を女子高生にしぼったらどうでしょうか。
- A: (聞き返す) _____、CMに女子高生を使ったり、サンプルを配ったりする(確認する) _____。
- B: はい。女子校でパンフを配ったり、方法は色々考えられますが、(結論をまとめる) _____、女子高生みんなにこの新しいリップクリームを宣伝する(強く主張する) _____。
- A: (結論をまとめる) _____、知名度をあげる(結論を確認する) _____。
- じゃあ、具体的に検討してみましよう。

4. もう一度 CD を聞いて、自分の書いた表現と比べてください。

5. ロールプレー

A (上司) (Superior)	B (部下) (Subordinate)
<p>① B に今期のコンピューターの販売実績について、データの報告を求めてください。</p> <p>Ask B to report on the present sales results of your company's computer.</p>	<p>② 販売実績のグラフとお客様アンケートの結果を見せて説明し、もっと消費者の購買意欲を刺激する新製品が必要だと言って、結論をまとめてください。</p> <p>Show A the graph of sales results and the results of a customer questionnaire and explain them. Conclude that new products which further stimulate consumers' desire to purchase are needed.</p>
<p>③ 具体的なアイデアがあるか聞いてください。</p> <p>Ask B if he has any specific ideas.</p>	<p>④ 子供でも使える操作が簡単な新製品を5万円以下で売り出したらどうかと提案してください。</p> <p>Suggest that the company sell a new product for ¥50,000 or less which even children can operate easily.</p>
<p>⑤ 販売の対象者を広げるといことかと聞き返して確認してください。</p> <p>Ask B if he intends to widen the sales target.</p>	

パンフ brochure 知名度 ちめいど how widely known 販売実績 はんばいじっせき sales results 購買意欲 こうばいよく desire to buy 刺激する しげきする stimulate 対象者 たいしょうしゃ target