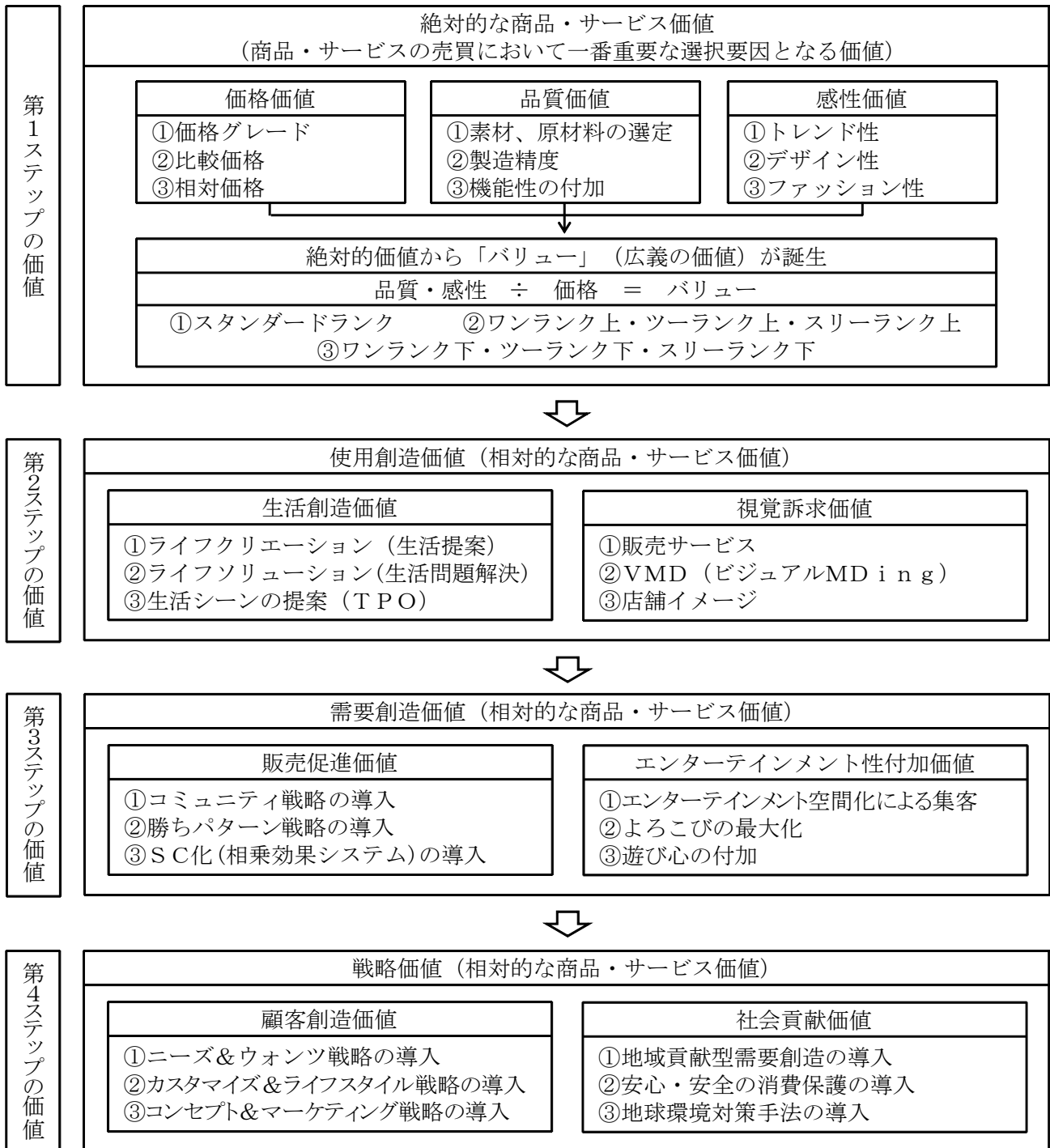


視点(998)

売するための価値の理論化(その1)!!

客(買い手)が商品・サービスを買う時は、物に使用価値あるいは交換価値があるから買います。売り手は高い価値を客に与えることにより、「商品・サービスの売買が成立」します。すなわち、売り手と買い手は「価値」を売買しているのです。そこで、価値を体系化し理論化してみました(六車流:流通理論)。



(流通とSC・私の視点 999へ続く)

(株)ダイナミックマーケティング社³
代表 六車秀之