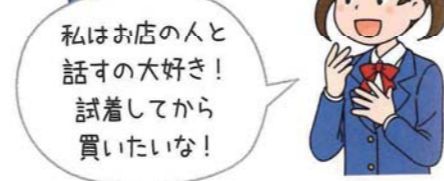


3 いろいろな販売方法や支払い方法を知ろう

見つける

- めあて ● いろいろな販売方法の特徴について理解する。
● いろいろな支払い方法の特徴について理解する。

- キーワード □ 店舗販売 □ 無店舗販売 □ 通信販売 □ 訪問販売 □ 前払い □ 即時払い □ 後払い □ クレジットカード







学ぶ いろいろな販売方法

商品はいろいろな方法で販売されていますが、大きく2つの方法に分けられます(図6)。

事業者が商品を販売するとき、店で販売することを、**店舗販売**といいます。消費者は、個人商店やコンビニエンスストア、スーパーマーケット、専門店などに行って買い物をします。

図6 いろいろな販売方法の例

店に行って購入する (店舗販売の利用)	店に行かずに購入する(無店舗販売の利用)		
	通信販売	訪問販売	その他
個人商店、コンビニエンスストア、スーパーマーケット、専門店、デパート(百貨店)などに行って商品を購入する。 	電話や郵便、インターネットなどの通信手段を使って商品を購入する。 (Webサイト、テレビ、ラジオ、カタログ、チラシ、ダイレクトメール、新聞、雑誌などを見て買う) 	自宅などに訪問した販売員から商品を購入する。 	自動販売機による販売、生活協同組合(生協)の共同購入、移動販売 など 

一方、事業者が商品を店以外で販売することを、**無店舗販売**といいます。インターネットやテレビ、カタログなどによる**通信販売**(図7)や、販売員が消費者の自宅などで商品の販売を行う**訪問販売**などがあり、消費者は、店に行かずに買い物をします。

それぞれの販売方法には、長所と短所があります。販売方法によって、商品の品ぞろえや価格、保証の内容などに違いがあるので、特徴をよく理解し、目的や状況に合わせて、最適な方法を選んで利用しましょう。

図7 通信販売の特徴と、利用する際のチェックポイント

- ### 特徴
- 店に行かずに買い物ができる
 - 商品の実物を見ることはできない
 - 現金をその場で直接支払わない
 - 商品は後で届けてもらう など

- ### 利用するときのチェックポイント
- 出店している会社の名前と住所が確認できるか
 - 信用度はどうか
 - 個人情報もしっかり管理されるか
 - 品物が家に届く仕組みがしっかりしているか
 - 取り引きの約束(契約内容)が書かれているか
 - 返品条件を確認できたか
 - JADMAマークが表示されているか



JADMAマーク (⇒巻末の口絵10)
このマークは、信用できる事業者を見極める際の1つの目安になる。マークはカタログやホームページなどに表示される。
🔗 リンク 技術分野「個人情報の保護の必要性」

まとめてみよう

それぞれの販売方法について、長所と短所をグループで出し合い、まとめてみよう。

