

日本での製品の売り方

みな様、初めまして。私はイサク・カレヴィーグと申します。オスロ大学の二年生です。私は去年初めて日本に留学しました。その時とても印象に残ったことは日本にはいろいろな製品がとてたくさんあるということです。たとえば初めて日本の薬屋に行ったとき、あまりにたくさんの製品があるので、迷ってしまいました。こんなにたくさん製品があるとき、日本のお客さんはどうやって製品をえらぶのでしょうか。今日は日本での製品の売り方について話してみたいと思います。

たとえば、ある人がケーキを買いたいと思っている時、ケーキ屋が二軒あったら、どちらを選ぶでしょうか。もし一軒のほうに客さんがたくさん並んでいたら、その人は「やっぱり、こちらのケーキ屋さんのほうがおいしいんだろう」と思うでしょう。でもこれは実はバイトの人が行列に並んでいるのです。これを日本では、「桜」というそうです。私は「桜」は物を売るためのすばらしいアイデアだと思いました。ノルウェーではそこまでして物を売ろうとは考えていませんから「桜」など考えもしないでしょう。

次に日本人はかわいいキャラクターが大好きです。たと、例えば、ピカチュウは今、世界中で一番有名な日本のキャラクターでしょう。鉛筆や、Tシャツ、弁当箱などたくさんのピカチュウ製品があります。ピカチュウをつければ、製品がどんどん売れます。

最後はコマーシャルです。日本のコマーシャルはちょっと変ですが、とてもおもしろいです。日本ではみんな忙しそうに早口に話します。そして最後に短い歌が入っています。私は日本でたくさんコマーシャルを見たので、宣伝の歌が頭に残り、寝る時頭の中で壊れたCDのように歌がぐるぐる回っていたこともあります。反対にノルウェーのコマーシャルは長くてのんびりです。でも日本のほうがテンポが速くておもしろいと思います。

以上、今日は日本の企業が桜をやとったり、製品にキャラクターを使ったり、おもしろいコマーシャルを作ったりして製品を売っているという話をしました。もし私が日本で企業を作ったら、かわいいキャラクターを製品につけ、お店の前に桜を雇って、行列をつくり、短くておもしろいコマーシャルを作ればいいわけです。もちろん最後に頭から離れない楽しい歌も入れます。この手順で行けば私は絶対に成功して将来は大金持ちです！だから、秋にまた日本に留学しますが、今度はもっとたくさん学んでこようと思います。

ごせいちょう,清聴ありがとうございました。