

# ニーズとウォンツについて考えよう！

## 【課題1：想像してみよう】

AさんはTシャツを購入する目的で、店内のTシャツを見ています。そこに店員さんが近寄ってきて、次のように話かけました。あなたがAさんなら、どのように返事をしますか。記入してみましょう。

パターン① 店員：「これ、大変お安いですよ。」（値札はありません）

Aさん：「

」

パターン② 店員：「これ、最近の流行ですよ。すごく似合うと思いますよ。いかがですか。」

Aさん：「

」

パターン③ 店員：「これ、最後の1点なんですよ。いかがですか。」

Aさん：「

」

## 【課題2：振り返ろう】

課題1で、あなたがTシャツを購入しようと思うパターンはどれですか。

私は、パターン（ ）です。

理由は、

## 【課題3：考えてみよう】

① 消費者に分かりやすく商品の内容や特徴を説明するために、どのような方法や手段がありますか。

② あなたは商品を選択するときや買い物をするときに①を活用しますか。

私は、

理由は、

【課題4：じっくり考えてみよう】

あなたがTシャツを購入するときに必要な情報は何ですか。また、その理由も考えましょう。

必要な情報	理由など
•( )	_____
•( )	_____
•( )	_____

【課題5：調べよう】

衣類（繊維製品）についている取り扱い絵表示とその意味を記入しましょう。

①



意味は、\_\_\_\_\_

②



意味は、\_\_\_\_\_

③



意味は、\_\_\_\_\_

④



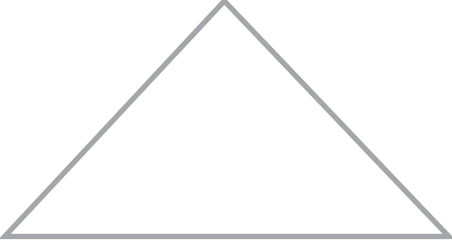
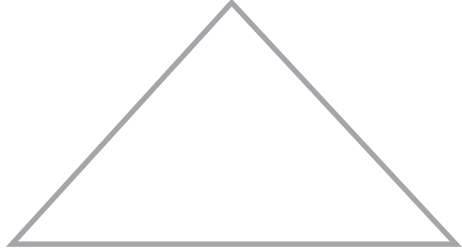
意味は、\_\_\_\_\_

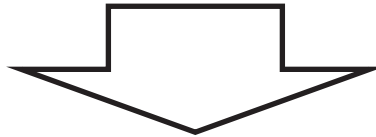
1年( )組( )番 名前( )

# 箸袋を比較してみよう！

【課題1：じっくり観察してみよう】

友達の作品と比較して、違うところを図に記入しましょう。

<p>自分の作品</p> 	<p>友達の作品</p> 
--	---



比較して読み取ったことを記入しましょう。

- 
- 
-

【課題2：まとめよう】

- ① あなたが箸袋を購入するときに必要だと思う情報を3つ書きましょう。
- ② また、あなたが箸袋を販売するときのセールスポイントは何ですか。

①必要な情報

- ( )
- ( )
- ( )

②セールスポイントは( )です。

1年( )組( )番 名前( )

# 消費者に伝わるCMを考えよう！

## CM企画書

1. 紹介する箸袋は、( ) さんの作品  
理由は、( ) から

2. 消費者に伝える情報（内容）

- ① ( ) 理由： \_\_\_\_\_
- ② ( ) 理由： \_\_\_\_\_
- ③ ( ) 理由： \_\_\_\_\_
- ④ ( ) 理由： \_\_\_\_\_
- ⑤ ( ) 理由： \_\_\_\_\_

上記の中から、( )、( )、( ) の3つをセールスポイントに決定！

3. CM制作のための手段・方法

( \_\_\_\_\_ )

4. 説明するときのポイント

- ① \_\_\_\_\_ ② \_\_\_\_\_ ③ \_\_\_\_\_

5. 役割分担

- ( ) 担当 → ( ) さん
- ( ) 担当 → ( ) さん
- ( ) 担当 → ( ) さん

メモ

( ) 組 ( ) 班 班長 ( )

# 消費者として商品を選ぼう！

【課題1：必要な情報をキャッチしよう】

各班のCMから、あなたが箸袋を購入するときに必要なだと思った情報を◎の欄に、あまり必要ではない、適切ではないと思った情報を△の欄に記入しましょう。

1班	2班	3班
◎→	◎→	◎→
△→	△→	△→
4班	5班	6班
◎→	◎→	◎→
△→	△→	△→

【課題2：よく考えよう】

あなたはどの班の箸袋を購入しようと思いましたか。商品を買いたいと思った決めの情報は何か。その理由も考えましょう。

情報：  理由：
----------------

【課題3：まとめよう】

「考えよう！適切な商品の選択と活用」の学習を振り返って、必要なものを適切に購入するための意思決定のプロセスで大切なことをまとめましょう。

--

1年（      ）組（      ）番 名前（      ）