需要と供給：商品サービスの値段を上げて需要を増やす方法は？

まず最初に需要とは、お客さんが商品サービスを欲しい、買いたいと思う事です。供給とは、商品サービスを提供する人が、その商品サービスを売りたいと思う事です。

では何が起こる事で需要や供給が上がったり下がったりするのでしょうか？

需要は、お客さんの収入、商品サービスの値段、商品サービスの代わりになるような他の商品サービスがあるかどうか？など、

供給は、商品サービスを作るのに、提供するのに掛かるお金。商品サービスを売る値段などが、需要と供給の上げ下げの要因になります。

その中でも一つのルールとして経済学のクラスで教えられるのが、

「値段を上げると需要は下がる」と言う事です。

さて、この法則に反して、値段を上げる事で需要が上がると言う事はどんな時に起こるでしょうか？

例えば、宝石屋を運営していて、売りたい宝石があるとしましょう。その宝石を売るための一つの手段として値段を下げる事では無くて、値段を上げてみたらどうなるでしょうか？一概には言えませんが、需要が上がる事があります。なぜなら、人は値段の高さが質の高さと思いがちだからです。高い宝石ほど価値があると思いこみ、宝石が売れる可能性が高まると言うわけです。

お仕事をする中で、需要と供給を理解する事、何が起こると需要と供給に影響が出るか？そして経済学を飛び出して、感情的に行動しがちな人間にどのように需要と供給が反映するのか？と言う事を考えてみると違った観点で物事を見れるようになるかもしれません。

もし、あなたが大学生で経済学を習っているなら、ぜひ教授に聞いてみて下さい。「値段を上げた時に需要が上がるのはどんな時か？」と。