

希少性の原理

希少性の原理とは？

希少性の原理とは？

- 需要に比べて供給量が少ない場合、価値が高くなる
もしくは高く感じやすくなる心理現象
- 手に入りにくいものは、さらに欲しくなる
- クッキーの実験
 - ◆ 「瓶に20個入ったクッキー」 vs 「瓶に2個入ったクッキー」
 - ◆ 多くの人が、2個入りのクッキーの方がおいしく感じた

希少性の原理の例

希少性の原理の例

- 金の価値
- 高級ブランド
- ビンテージ
- 数の限定
- 期間の限定

ロスタイムは終わっています