"Если вы видите цену, то она автоматически оказывает на вас влияние" У. Баффетт.

Автор в своём высказывании затрагивает проблему влияние цены на потребителя. Автор считает, что цена является важной деталью при принятии решения о покупке товара потенциальным покупателем. Если человек узнает цену товара, то она обязательно вызовет у него определённые эмоции: желание покупать или не покупать этот товар.

Я соглашусь с данным высказыванием. Ведь как известно из курса обществознания, под ценой понимается денежное выражение стоимости товара. Раздел "Экономика" в все том же курсе обществознания, повествует нам также о том, что цена является одним из факторов, влияющих на величину спроса.

Помимо цены, к таким факторам можно отнести уровень дохода потребителей и наличие на рынке товаров-заменителей.

Возьмём к примеру историю успеха Генри Форда и его автоконцерна. Генри выходил на автомобильный рынок с товаром намного худшего качества, чем конкуренты. Однако за счёт более низкой цены смог заинтересовать своих первых покупателей. Как только люди узнавали стоимость его автомобилей, то у них сразу возникало желание приобрести его, так как другие автомобили стоили в разы дороже.

Не изменилась ситуация и сегодня, чем может подтверждать пример популяризации китайских автомобилей. Главное их достоинство -цена. Это касается не только автомобильную сферу. Любой товар, произведённый в Китае ниже по своей стоимости по сравнению с конкурентами.

обществознание-онлайн.рф