# 독학사 2단계 마케팅원론 2023년 초판

(2023년 3월 15일 발행)

p. 22. 11번 해설 수정

| 수정 전 | 수정 후 |
|---|---|
| **11번 해설**<br><br>~~산업재는 거업이 추가적인 가공을 목적으로 구매하거나 혹은 사업활동을 영위하기 위해 구매하는 상품을 말한다. 산업재는 소비재와 달라 최종소비자가 아닌 조직이나 거업 구매자들을 상태로 하기 때문에 B2B 마케팅 또는 산업재 마케팅이라고 한다. 산업재 구매과정에 있어서 구매자와 판매자들은 서로 의존적인 관계를 갖지만 상호구매를 하는 것은 아니다.~~ | **11번 해설**<br><br>소비재 구매와 비교하여 산업재 구매에는 보통 더 많은 사람들이 구매에 참여하게 되며 전문적인 구매노력을 기울인다.<br>산업재의 제품 규모가 크고 기술적으로 복잡한 경우 구매는 종종 경험이 많은 구매 중개인에 의하여 이루어지기도 한다. 이는 간접구매의 형태이다. |