




接客

たくさん話しかけてみよう!!



A graphic consisting of four colored rounded rectangular bars (yellow, green, blue, pink) arranged in a square pattern around the text. The text '単元一覧' is centered in the middle.

単元一覧

01:こども起業家ゼミの基本的な仕組み

02:広告

03:接客

04:会計

05:全体マネジメント

06:営業戦略

07:衛生・健康管理

08:部下の心得

09:フリマ準備編

10:フリマ当日編

接客

お客さまへの接客練習を
プチ社長と部下ちゃんと一緒にいきます(レジは次单元)。
他のスタッフがお客さま役になり、
シチュエーション別に
プチ社長と部下ちゃんと一緒に対応練習します。



?まなびのハテナ?






どんな店員さんだと、楽しい気持ちで買い物できますか?






お仕事するのも初めてなら、お店に立つのも初めて。
お客さま役をやりたくなるプチ社長さんも多く、
よく盛り上がります。

本番さながらの演技力を発揮して、楽しく練習してください。

シチュエーション① 不特定多数への呼び込み

-  かき氷いかがですか～?
-  かき氷? いくら?
-  200円です!
-  食べてみようかな
-  ありがとうございます! こちらです!

シチュエーション② 特定のお客さまへの呼び込み

-  焼きそばの後にかき氷いかがですか～?
-  暑いですねー!ひんやりしたかき氷どうですか?
-  さっきまでの行列が、今ちょうど空いてますよー!

シチュエーション ③ お客さまへのお渡し

 メロンのかき氷のお客さま!お待たせしました!

シチュエーション ④ お客さまからのクレーム

 さっきかき氷買ったんだけど、蜜がすごく少なかったよ

 申し訳ございません!すぐ作り直します!!

 あ、そう、悪いね

 いちごのかき氷ですね。今すぐ作ります!!!

実際のイベント運営では、プチ社長のレジはとてものんびりで、
行列ができてしまいます。

お客さまを待たせすぎないように、
横に早い大人のレジを設ける工夫をおすすめします。



アントレ 学びのポイント

これまでの運営・研究から、お子さんたちにとって接客経験はとても興味深いと同時に、チャレンジでもあるとわかっています。知らない人と話す、モノを売る、時に売り込むということが、普段の生活にないので「リスクテイキング」と結びついているようです。



このリスクテイキングは、アントレプレナーシップ醸成と強く結びついています。起業をする、新しいプロジェクトを始めるといった行動はリスクを伴うからです。

もし接客に尻込みしたり、途中で嫌になったりしても、構いません。その時は部下ちゃんが代わり、できる範囲でチャレンジしてみてください。





カン先生より

知らない人に声をかけることは、プチ社長にとって、たいへん勇気が必要です。

部下ちゃんがサポートしてください。

自分が声をかけて1つでも売れると、うれしい体験が記憶に残ります

部下ちゃんが積極的にプチ社長を誘い、

お客さまに声かけするようにしてください

「社長!〇〇人のお客さまに声かけできましたね」

「社長!お客さまに声かけて〇〇個売れましたね」

と数字を使って定量的に成果を伝えてください。

社長のお声がけの
おかげで
たくさんお客さまが
来てくれましたね!



法政大学デザイン工学部 システムデザイン学科
アントレプレナーシップデザイン研究室

教授 **姜 理恵** Rihyei KANG