



営業戦略

売るための戦略を考えるのだ!!



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

営業戦略

商品をお客さまに買っていただくには
様々な工夫が必要です。
プチ社長と部下ちゃんは、
お店でお客さまを待っているだけでなく、
さまざまなチャレンジをして、
お客さまに商品を買っていただくように
努力してみましよう。



工夫 ①

商品の並べ方を変えてみる。



工夫 ②

商品の名前を変えてみる。

ソフトクリーム
↓
生ミルクソフト

工夫 ③

セット販売にして、
お得なセットを
作ってみる。



工夫 ④

お客さまに声をかける
キャッチフレーズを
工夫する。



工夫 ⑤

もっと目立つ方法を考える。



工夫 ⑥

売れている
お店を見に行き、
どこが違うか
考えて真似する。



工夫 ⑦

お客さまに
感想を聞く、
アンケートをする。



? まなびのハテナ ?

もっと売れる方法は見つかりましたか?



アントレ 学びのポイント

お店をやるのに一生懸命になりすぎて、売る努力を忘れてしまう場合があります。お店をひらけばお客さまが来てくれて買ってくれると勘違いするのは、良くありません。

天候など状況によっては全く売れない時もあると思います。

ほっといても売れるんじゃ何も学べません。営業努力で売れた時の教育効果こそ高いので、ぜひここで周囲の大人の方はサポートしてください。





カン先生より

大学生や大人とビジネスしていて感じるのですが、売り上げや利益に対する執着がすごく薄いんですね。ビジネスを立ち上げることで、いっぱいいっぱいになっている。それじゃ、お店やさんごっこ、とても残念です。

こどものうちから、お金や利益を大切なものだと考えて欲しいです。



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