



フリマ 準備編

どんなお店にしようかな？



A graphic consisting of four rounded rectangular bars in orange, green, blue, and 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

フリマ 準備編

フリマ準備編・当日編では
フリーマーケット事務局への申請や
釣り銭準備などは省き、お子さんと一緒に出る、
家族のアントレプレナー的学びに絞った
内容になっています。

家族でフリーマーケットに参加することを通じた、アントレプレナー的学びについて考えてみます。

ここでは準備編として①仕入れ、②在庫管理、③値付け、④マーケティングの4つの実務を取り上げます。

フリマ 準備編 ①仕入れ

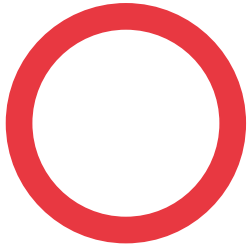
フリマ 準備編 ②在庫管理

フリマ 準備編 ③値付け

フリマ 準備編 ④マーケティング

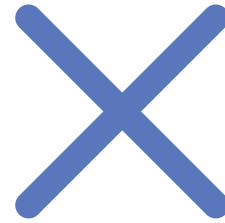
① 仕入れ フリマに出す商品をきめる

まずは家の中で、商品として売れそうなものを探してみましょう。
親せきや知り合い、友達に協力してもらってもいいですね。
売れそうなものはどんなものか、家族で話し合ってください。



売れそうなもの
はどんなものでしょうか？

- 新品のもの
- 何度か使ったけど、まだ使えるもの
- 人気があるもの、買うと高いもの
- 自分がお客さまだったらほしいもの
- フリマのために作った手作りのもの



売ってはいけないもの
はどんなものでしょうか？

- × 人のもの
- × 名前が入ったもの
- × 汚れたもの
- × 自分がお客さまだったらほしくないもの

「いらないからフリマに出す」

||

ゴミを出してはだめです。

ここを誤解しないように整理しておきます。



② 在庫管理 商品として整える



揃った商品は、お客さまに買ってもらうために、よく点検します。
必要に応じて修理や繕いをし、汚れは落とします。
このときに、重大な欠点が見つかった場合は、商品として売のをあきらめます。
不良品を販売した場合のリスク、賠償についても話し合えるといいですね。

③ 値付け 値段を決める

フリマの値付けは最も面白く、難しいポイントです。
利益よりもお客さまとお店の交流を楽しむイベントですので、
あまり高いものは売れません。
目安になるポイントを整理してみました。
家族で話し合いながら決めてみてください。



① 買った時の値段の1/5 - 1/10が一応の目安になります。

② お小遣いで買える値段にします。  100円 ~ 300円

③ 小さくて数が多いものは、均一価格(同じ値段のもの)にします。

④ せっかくお店に出したからには、全部売って帰りたいですね。

お客さまのリクエストで値引きしたり、
最後は安売りしたりするつもりで少し高めに値段をつけるのもアリです。

100円
均一



⑤ お店全体の構成を考えて、遠くから見ても目立つ目玉商品があるといいですね!

目玉商品は少し高めにするのがいいでしょう。

まなびのハテナ

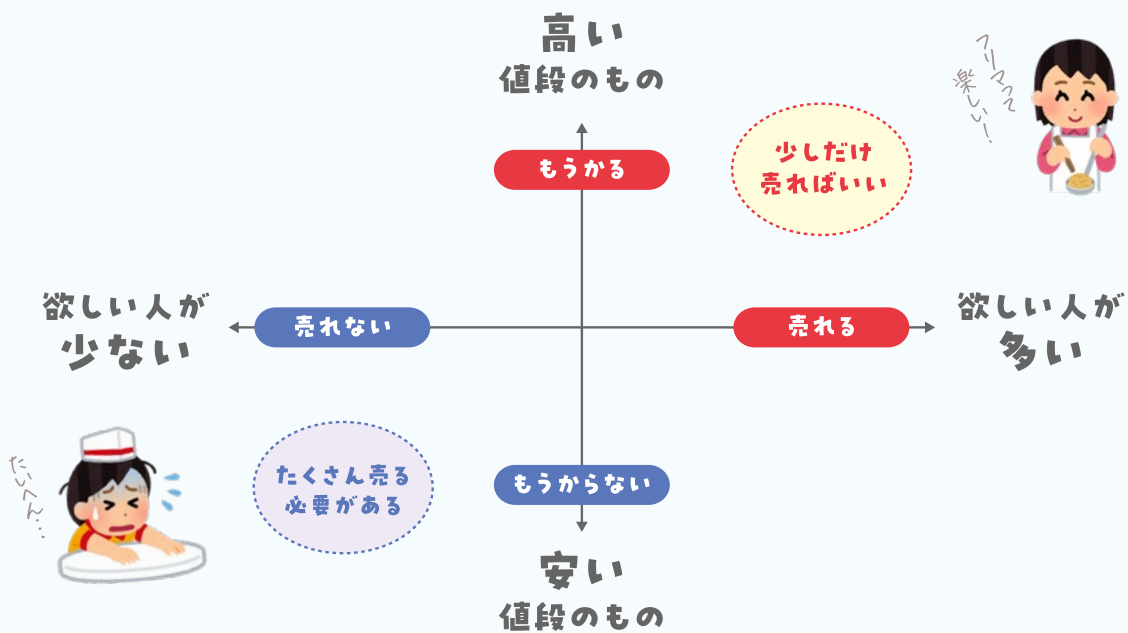
め だましようひん たか
どうして目玉商品は少し高めにするのでしょうか?

⑥ 数時間ごとに目玉商品を出すのもお勧めです。

まなびのハテナ すうじかん どうして数時間ごとに目玉商品をだすのでしょうか? めだましようひん

値段の付け方の考え方

できるだけ「右上」を目標にして、商品の値段をつけていきましょう。



④ マーケティング 売り方を決める

当日、売り場の構成や飾り付けも考えましょう。
季節の飾りや、商品を紹介するポスター、
お店の自己紹介があるとお客さまとの会話がはずんで、
商品が売れやすくなります。



値札

まとめて付ける → 移動するだけで値段変更しやすい

個別につける → 変更しにくい

ので商品別に使い分けるのが良いでしょう。

開店から閉店までの時間表を作り、どの時間に何をするか、
分担や時間ごとに出す商品をきめるのもお勧めです。



アントレ 学びのポイント

- ① 売れる商品と、自分が売ってしまいたい商品＝自分が不要なものは違います。まずこの「顧客視点」を学ぶところからスタートできるといいですね。
- ② 自分は不要だけど、他の、だれかにとっては必要なものを、適正な価格で売るということが学年によってはわかりにくいかもしれません。大切なポイントです。
- ③ 新品に拘らず、中古の品も整えて出品し、売れると良い学びになるでしょう。
- ④ 販売数量と売値のトレードオフのマトリックスは、中学年以上で理解できることをめざしましょう。
- ⑤ 時間ごとに販売戦略を変えるのは上級テク！
いろんな戦略を開発して楽しんでください。

?まなびのハテナ?

さいしょ にんきしょうひん ぜんぶ う
最初に人気商品が全部売れてしまうと、
 のこ にんき しょうひん あつ
残りは人気のない商品だけが集まった
 さび みせ
寂しいお店になってしまいます。

どうしたらいいでしょうか?



カン先生より

フリーマーケットは商品選択と構成、売り方で売り上げが変わりますので、経営の手腕が問われる場です。

新品を仕入れたプロのお店や、アンティークのこだわりのお店もありますが、今回はファミリーがお家にある不用品を出すフリーマーケットでアントレ教育がテーマです。

持っていった商品を全部売って帰りたいですね。そのために必要な商品構成と戦略を考えてみましょう。できたら売り上げも上げたいとなると、勝負に出て大負けする可能性もあり、これまた「リスクテイキング」を学ぶことにもなるかもしれません。フリーマーケットもなかなか奥深い「商い」の場でもあります。

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