



## フリマ 当日編

がんばろー!



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

# フリマ 当日編

フリーマーケットにお店を出す当日を迎えました。

## 商品の陳列

いい商品は早く売れると考えるお客さまが多く、オープン時間のお客さまがとても多いので、お店の準備もオープン時間より早く始めるのがいいでしょう。

お客さまの側に立ってみて

- ① 全ての商品がよく見える
- ② 整って見える
- ③ 素敵な商品がたくさんあるように見える
- ④ 店の雰囲気が良い
- ⑤ 店員に話しかけやすい



お店になっているでしょうか？

確認しながら、お店の準備を進めることをお勧めします。

## ？まなびのハテナ？

フリーマーケットではどんなお店が、<sup>みせ</sup>すてきな<sup>みせ</sup>お店でしょうか？  
<sup>ちか</sup>近く<sup>みせ</sup>のお店<sup>かん</sup>を<sup>さつ</sup>観察<sup>し</sup>て<sup>み</sup>ましょ<sup>う</sup>

## 接客 お客様と話をする

興味を持って見ているお客さまにお子さんと一緒に話しかけてみてください。フリマでは会話が弾んだり、商品の背景を伝えたりすると売れやすいといわれています。

例



このマグカップ、すてきなデザインですね



これは3年前に父がスイスで買ってきたんですよ



それでめずらしいデザインなんですね、買います!

こんなふうにフリーマーケットでは、ただ買うだけではなくて、お店との会話を楽しむお客さまも多くいます。

会話だけではなく、値切るのを楽しみにしているお客さまもいるようです。

例



わあ、これ、いいわね!気に入ったわ!でも1つ100円かあ…  
3つ買うから200円にしてちょうだい!

## ？まなびのハテナ？

1つ100円の商品を3つ買うから200円にして欲しいという  
お客さまがきました。どうしましょうか？

1つ100円で3つ売れると300円だから売らない？

3つ売れるかわからないから、200円でも売ってしまう？

## 値段を変更する

少しずつ終わりの時間が近づいてくると、商品も少なくなってきます。売れそうで売れなかった商品はグンと値下げすることもいいでしょう。

さらに終わり時間が近づくと、周りのお店は



とセールを始めるものです。

このセールのタイミングがまた難しいので、周囲をよく観察しておいてください。

## ? まなびのハテナ ?

なぜほかのお店は、<sup>みせ</sup>安売りを<sup>やすう</sup>して  
<sup>う</sup>売り尽くしてしまうのでしょうか?

## 精算

イベント終了時刻となり閉店し、撤収です。できればその日のうちに、清算を済ませましょう。

出店にかかった費用、交通費など経費も計算し、収益がいくらか見えると学びが深まります。

## ?まなびのハテナ?

もうけは、おもったより<sup>おお</sup>多かったですか、

すく<sup>か</sup>な<sup>つ</sup>か<sup>か</sup>ったですか?

そのお<sup>か</sup>金<sup>つ</sup>はどう使<sup>か</sup>いますか?

### アントレ 学びのポイント

- ① 出店準備をして並べるまでで、お子さんの準備は終わりがち。  
お店を整えて売る努力まで辿り着かない場合が多いです。  
もう一息頑張れるように、サポートしてあげてください。
- ② 自分のお店を出すのも、知らないお客さまと話すのも、お子さんにとっては  
アントレ教育の「リスクテイキング」に該当する、冒険的な出来事です。  
その分学びも多いので、大人が横について一緒にチャレンジしてあげてください。
- ③ 値下げをする＝損だ、と短絡的に考えてしまうお子さん、儲けを考えずに  
値下げしまくるお子さん、さまざまいらっしゃいます。  
失敗しながら学ぶのも一つです。
- ④ お店を出て営業活動に出たくなるお子さんもいらっしゃいます。  
イベントのルールで可能ならぜひチャレンジしてみてください!





## カン先生より

フリマには値切るお客さまが結構多くいらっしゃるんですが、お子さんはびっくりするみたいですよ。慣れて楽しめるようになるでしょうか？

ただ売るだけではなく、お客さまとお話をして、自分で売り込んで売れたという成功体験を積むことで、ビジネスマンとしての自信をつけて欲しいと思っています。

今回は仕入れがありませんので、少額でも儲けが残るはずですよ。

その儲けの一部を次のビジネス(フリマなど)に活かしてくださると、さらにアントレプレナーシップを育ていけるように思います。



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