

福翔高校 122回生

SCP 通信 Vol.11

夏休みの販売活動



販売活動で良かったところ

7件の回答

一人一人に直接販売を促すことができた

お客さんと直接話すことが出来て、どういう商品が人気なのか、どういう声掛けをしたらいいのか知ることが出来た。

どういう商品なのかを詳しくお客さんに伝えることができた。
失敗が少なかったと思う。

声かけはできた

感謝と笑顔を大切に接客ができた

複数のグループで別れて売ったこと(外、中、歩いて販売)

外と中で売りながら声かけをしたり、店内を回って売り出すのも良かったと思います。

販売活動で悪かったところ

7件の回答

思うように商品を売ることが出来なかった。

商品がなかなか売れなかったときみんな真顔になっていた気がする。

客に断られてメンタルやられたこと

どんな商品なのか、値段はいくらなのか一目で分からない。机がごちゃごちゃしていて清潔感がない、売る場所が狭い。

遠くからでも何をやってるのがか、わかるようなものがなかったこと

私自身はもっと積極的に声をかけていくべきだなと思いました。店内を回った時は声かけができていたけど、いざその場になって売り出すと声をかけてもなかなか興味を持ってもらえませんでした。

次回の販売活動に活かしたいこと

7件の回答

キーホルダーやヘアゴムのような単価の安い商品がとても人気があった、単価の高い商品を少なく、単価の安い商品を多く販売することが売り上げにつながると思ったので次の生産活動と販売活動に活かしていきたい

今回のランチョンマットは、色合い的に年配の方向けだったのかなと思ったので、次の商品は若者向けのものを作りたいです。

心が折れても宣伝し続ける。宣伝企画部は販売メンバーじゃなくても来て写真を撮ったりして宣伝すべきだと思う。インスタで宣伝をし、場所を伝える。
インスタをもっと広めていく必要があると思う。

商品の種類を増したい

お客様からして私たちの情報が少なすぎると思っ

次回の販売活動に活かしたいこと

7件の回答

心が折れなくても宣伝し続ける。宣伝企画部は販売メンバーじゃなくても来て写真を撮ったりして宣伝すべきだと思う。インスタで宣伝をし、場所を伝える。
インスタをもっと広めていく必要があると思う。

商品の種類を増したい

お客様からして私たちの情報が少なすぎると思ったので、O&Oについて、販売している商品について、チラシを作って店に貼らせてもらったり、看板を作ったり、お客様に情報を伝えたら商品も売れやすくなると思った。

声の掛け方

もっと呼び込みを頑張ります。また、来た人に興味を持ってもらえるように商品説明がスラスラとできるように準備をしておきたいです。

お客様に言われた意見

7件の回答

単価の安い商品が良い、季節に合った商品(夏だったらコースターなど)

ランチョンマットは生活で使わないという声が多かったです。特に一人暮らしの方や、学生さんには合わないようでした。

次の販売場所はどこなのか。ランチョンマットを買ってくださったお客さんが袋はあるのか尋ねてきた。ランチョンマットの紐がなかったら良かったな。コースターがあったら買った。

特になし

特になし。

ランチョンマット大が安いと年配の方に言われた。その反面「使わない」と仰る方も何名かいらっしゃった。