マルシェで売上アップ！

パート１
生産管理能力を上げる

2024.07.11 津田まみえ

自己紹介

津田まみえ

- お客様満足向上アドバイザー
- Hub Spot Academy インバウンド認定資格取得
- D2C事業者様を対象に、
  お客様満足と売上の両方を実現するお手伝い

AGENDA

- 生産管理クイズ 01
- 売上アップのタイミングとは？
- 「売れる」を見つける方法
- 生産管理クイズ 02
- 生産管理クイズ 03
- 在庫は赤字
- 商いのあり方は経営者の判断

2024.07.11 津田まみえ

生産管理クイズ 01 - 問題

- あなたはマフィンを作ってマルシェで販売しています。一度に作れるマフィンの量は20個です。
- **マフィンを20個作って販売したところ、午前中に完売しました。**
- この場合、どのように売上アップさせますか？解決策を考えてください。

2024.07.11 津田まみえ

生産管理クイズ 01 - 答え

作る量を増やす

2024.07.11 津田まみえ

生産管理クイズ 01 - 解説

- 「午前中に完売した」ということは、**商品があれば午後も売れる可能性がある**ということ（仮説）。
- この仮説を確かめるため、販売量を増やしてみましょう。
- 仮説が正しければ、売上はアップします。
- また、「1日にどれくらい販売できるのか？（販売量の上限）」も調べることができます。生産と物流の改善で、素早い売上アップが可能になるでしょう。

「作って、売る」は3工程に分かれている

①生産工程（商品を作る）
↓
②物流工程（作った商品を販売する場所まで持っていく）
↓
③販売工程（作ったものを売る）

売上に影響がある工程は２つ

①生産工程（商品を作る）

↓

②物流工程（作った商品を販売する場所まで持っていく）

↓

③販売工程（作ったものを売る）

売上アップのタイミングは
「生産量＝販売量」

2024.07.11 津田まみえ

売れる分だけ作れば
売上は上がる

2024.07.11 津田まみえ

売れる量より多くても、少なくても
売上は伸びない

2024.07.11 津田まみえ

「売れる量」「売れる商品」を
できるだけ正確に把握する

2024.07.11 津田まみえ

「売れる」を見つける方法

①POSレジの活用（デジタル派）

②商品タグの活用（アナログ派）

2024.07.11 津田まみえ

生産管理クイズ 02 - 問題

- あなたはマフィンを作ってマルシェで販売しています。一度に作れるマフィンの量は20個です。
- **マフィンを20個作って販売したところ、マルシェ終了間際に完売しました。**
- この場合、どのように売上アップさせますか？解決策を考えてください。

生産管理クイズ 02 - 答え

もっと早く完売できるよう
販売方法を工夫する

2024.07.11 津田まみえ

生産管理クイズ 02 - 解説

- なんとか完売して「生産量＝販売量」となりましたが、「マルシェ終了間際に完売した」ということで**「販売時間」が足りませんでした。**
- もっと早い時間に完売できれば販売時間を確保できるので、生産量を増やしても売上アップできそうです。
- そのために、まずは**「販売力」**をあげましょう！
- 販売力アップについては7月18日のライブ配信で詳しくお伝えします

2024.07.11 津田まみえ

安易に値引きしない

2024.07.11 津田まみえ

生産管理クイズ 03 - 問題

- あなたはマフィンを作ってマルシェで販売しています。一度に作れるマフィンの量は20個です。
- **マフィンを20個作って販売したところ、10個売ることができました。**
- この場合、どのように売上アップさせますか？解決策を考えてください。

2024.07.11 津田まみえ

生産管理クイズ 03 - 答え

作る量を減らす

2024.07.11 津田まみえ

生産管理クイズ 03 - 解説

- 「10個売れた」ということは、「10個売れ残った」ということ。
- **売れ残りは「赤字」**となります。
- 売上アップを目指すには、まず作った分が売れることが最低条件となるため、売れ残りを出さないように作る量そのものを減らしましょう。

2024.07.11 津田まみえ

在庫は赤字である

2024.07.11 津田まみえ

比べてみよう

20個作って20個完売	20個作って10個売れ残った
生産力＝２０	**生産力＝２０**
販売力＝２０以上（仮説）	販売力＝１０
↓ 改善策	↓ 改善策
生産力＝２０以上	**生産力＝１０**
販売力＝２０以上（仮説）	販売力＝１０

本来の生産力を生かせていない

どうすれば、生産力を維持しながら販売力をあげることができる？

2024.07.11 津田まみえ

方法 01 - 生産と出店の回数を増やす

週一回の出店	週2回の出店
生産力＝１０	生産力＝１０×２回
販売力＝１０	販売力＝１０×2回
	生産コスト、販売コストが増える

方法 02 - 出店回数だけを増やす

週一回の出店	週2回の出店
生産力＝１０	生産力＝２０
販売力＝１０	販売力＝１０×**2回**
	生産力はキープ！ **販売コストのみ**

商いのあり方は経営者の判断

2024.07.11 津田まみえ

計算してみよう

20個作って20個完売	20個を2日に分けて完売
マフィン＝1,200円/個	マフィン＝1,200円/個
出店料＝5,000円/日	出店料＝5,000円/日✖2日分
↓	↓
売上＝24,000円	売上＝24,000円
出店料＝−5,000円	出店料＝−10,000円
利益＝19,000円	**利益＝14,000円**

「5,000円の差」をどう判断する？

売上アップには「販売力」が必要

20個作って20個完売	20個を2日に分けて完売
マフィン＝1,200円/個	マフィン＝1,200円/個
出店料＝5,000円/日	出店料＝5,000円/日✖2日分
↓	↓
売上＝24,000円	売上＝24,000円
出店料＝−5,000円	出店料＝−10,000円
利益＝19,000円	**利益＝14,000円**

1日の売上を
増やす必要がある

2024.07.11 津田まみえ

売上に影響がある工程は２つ

①生産工程（商品を作る）

↓

②物流工程（作った商品を販売する場所まで持っていく）

↓

③販売工程（作ったものを売る）

売上に影響がある工程は２つ

①生産工程（商品を作る）

「生産量＝販売量」になっていれば
生産管理で売上アップも可能

↓

②物流工程（作った商品を販売する場所まで持っていく）

↓

③販売工程（作ったものを売る）

売上に影響がある工程は２つ

①生産工程（商品を作る）

↓

②物流工程（作った商品を販売する場所まで持っていく）

↓

③販売工程（作ったものを売る）

売上アップには

販売力アップが欠かせない