

# 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



津田まみえ  
☆☆☆☆☆  
お客様満足向上アドバイザー

小さなお店のお客様満足室

基礎化粧品会社での経験を生かして  
お客様満足を売上に繋げる方法を  
お伝えしています

Hub Spot Academy インバウンド認定資格取得

2024.07.11 津田まみえ

# 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

一緒に  
考えよう！

マルシェで  
売上アップするには？

初級編



# 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。

# 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」

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

「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）

# 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に  
販売方法を工夫する

# 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

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。

# 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。



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

生産力 = 20

販売力 = 20以上 (仮説)

↓ 改善策

生産力 = 20以上

販売力 = 20以上 (仮説)

20個作って10個売れ残った

生産力 = 20

販売力 = 10

↓ 改善策

生産力 = 10

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？

# 方法 01 - 生産と出店の回数を増やす

## 週一回の出店

生産力 = 10

販売力 = 10

## 週2回の出店

生産力 = 10 × 2回

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

生産力 = 10

販売力 = 10

## 週2回の出店

生産力 = 20

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

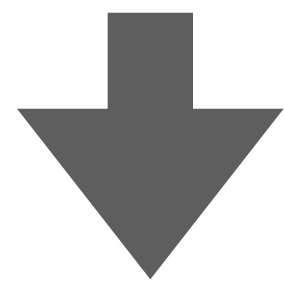


# 計算してみよう

## 20個作って20個完売

マフィン = 1,200円/個

出店料 = 5,000円/日



売上 = 24,000円

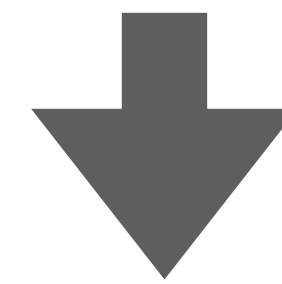
出店料 = -5,000円

**利益 = 19,000円**

## 20個を2日に分けて完売

マフィン = 1,200円/個

出店料 = 5,000円/日 × 2日分



売上 = 24,000円

出店料 = -10,000円

**利益 = 14,000円**

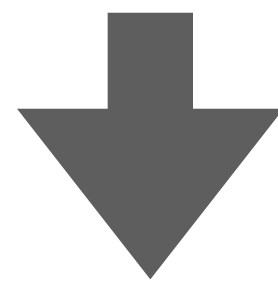
**「5,000円の差」を  
どう判断する？**

# 売上アップには「販売力」が必要

## 20個作って20個完売

マフィン=1,200円/個

出店料=5,000円/日



売上=24,000円

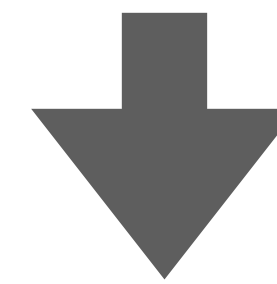
出店料=-5,000円

**利益=19,000円**

## 20個を2日に分けて完売

マフィン=1,200円/個

出店料=5,000円/日 × 2日分



売上=24,000円

出店料=-10,000円

**利益=14,000円**

**1日の売上を  
増やす必要がある**

# 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）

「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

# 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