

2022年度上半期 サロン・ド・マルシェ レポート

単位:円

日付	天候	場所	事業所数	売上個数	売上総計	販売単価
2022/4/16(土)	強風	かなやま	2	37個	15,287	413
2022/4/21(木)	晴	興正寺	2	13個	18,513	1,424
2022/5/21(土)	小雨	興正寺	3	74個	45,040	609
2022/6/18(土)	小雨	かなやま	3	32個	22,550	705
2022/6/21(火)	晴	興正寺	2	33個	26,400	800
2022/7/21(木)	酷暑	興正寺(通常)	3	46個	26,190	569
2022/7/21(木)	酷暑	興正寺(受賞得点)	4	75個	21,600	288



【出店事業所の声】

- ・人は多かったと感じますが、足を留めて見てくださるにはこちらの存在をアピールする必要がありました。
- ・今回のサロン・ド・マルシェは暑い時期だったこともあり、売っていたものも、「レモネード」や「かき氷」といった冷たいものも多かった。
オールシーズン対応できる商品、もしくは、季節の強みを活かした商品を展開することも必要。
- ・作品をよりグレードアップさせる為の装飾やプロダクトストーリーの確立等にも今後尽力していくことでさらに今後の展望が見えるのではないかと。
- ・大人より子供の方が興味を持ってくれる。子供が欲しがって親が買うパターンで4つ売れた。
- ・テントの中には入りづらそう。テント手前ギリギリで歩きながら見える方がいい。外に展示しているものは見ている人が多かった。
- ・お金の受け渡しトレーの準備や接客の方法など勉強になった。
- ・一点物の商品が多いので、サイズ・デザイン共に合致すればすぐに売れるのですが、どちらかが合わずに購入につながらないことが多い。
- ・商品単価の高い量産型の定番商品があると、売り上げの平均金額を上げることができるのだろうと感じた。
- ・極力荷物を減らして出店をしましたが、やはり販売ツールは大事だと思いました。お客様に対してのアピールが足りなかったかなと思います。
- ・リピーターのお客様が多いように感じましたので、数回連続して出店すると購入につながるケースもあるのかな？とも思いました。
- ・現状では大きな野外のイベントは気温次第で参加ができないことが分かった。

【ウェルジョブなごや所感】

- ・上半期は天候に恵まれない日が多かったが、常連客や多店舗より注文がはいることがあり、常連組になっていくことが大事だと感じた。
- ・季節を感じられる商品であることは言うまでもなく大事だが、雑貨だけでなく、食品も一緒に販売しているほうが客寄せになる。
- ・たくさん売れたとしても単価が安い商品ばかりではなかなか売り上げとしては上がっていかない。高単価の商品も必要。
- ・2022年下半年期も皆様のご参加お待ちしております。