

『育成会バザー』資料

当日の時間の流れ・注意点をお知らせ致します。

* 午前9時: 荷物搬入・会場準備開始

体育館内壁を背に3列と中央部分に各ご家庭の出店スペースを作ります * 赤のビニールテープ(3cm 位)でマークをして有ります、前側を合わせて下さい。ご自分の好きな所へ出店してください、入り口入ってすぐの正面は団コーナーになります。駐車場は在りませんので、車での搬入後は各ご家庭の責任にてご対処ください。自転車は所定の場所に駐輪してください。準備についてはスカウト達にも頑張ってもらいましょう！この後スカウト達は一度、各隊のセレモニーの為集合し解散後各家庭の販売を手伝います。カレー・ご飯等の提供に付いては出店できない方を中心をお願いする様にしていますが、近い方にもお願いする事になると思います、カレーの作り方について・各家庭の味で、当日大鍋で暖めるのでぬるくて構わない・その場で空けて鍋はお持ちがいり頂きます(水で洗えます)、ご飯は暖かい物を容器に空けて同様にしています。

* 午前11時: 開店、販売開始です。

例年10時を過ぎると早めに来られるお客さんもいるのですが、絶対に11時前に販売はしないで下さい。11時以前は関係者以外退場してもらいます、声掛けをして退場して貰います。 * 一旦帰られて出直す方もいるので11時前の販売はしない事になっています。 販売開始前の時点で外履きの靴は全てご自分の所へ置いて体育館入り口には置かないで下さい、又体育館の下駄箱は使用しないで下さい。

身の回りの物は一つにまとめ注意しましょう、特に現金等貴重品の管理には気を付けて下さい。

* めったに無いが、万匹をされた事も在るので注意して欲しい。一度に大勢来ると注意の目がおろそかになってしまうので…？

又、大きいお金でおつりが無い場合体育館入り口の団本部会計で両替が出来ますが自身で店は空けられないと思いますのでお客さん本人に行って貰って下さい。 例年ですと多くの方が小銭や買い物袋を持参しているようです。

昼頃を過ぎるとお互いに買い物に行く時間が取れると思いますので買い物もお楽しみください、開店前に事前の下見をどうぞ(予約については内緒でお願い致します)。 昼食については模擬店を利用して売上げにも御協力ください、店を空けられない方には出前もする筈です。 * 時間を見計らって注文を取りに行きます。

当日各隊のリーダーもご自分の家庭で販売をいたしますので、解らない事が有りましたらおたずねください。

* 13時30分から14時までには閉店になります、ご自分のお店を片付けて終了解散となります。

* スカウトの解散については各隊の指示になります。

体育館内・外、忘れ物の無いようお願い致します。

売上金の寄付につきましては入り口横・団本部会計へお願い致します。

* 16時00分には体育館内、渡り廊下付近模擬店も全て片付け終わり施錠確認し終了となります。

* 当日参加できない方(仕事の関係等で無理な方など)で販売品のある方はお友達の間で依頼しあって頂ければ幸いです。 団コーナーの中で一緒に販売も出来ますが、値札等をキチット付けて並べれば売り出せる状態をお願い致します、当日朝お持ちください。

人手も足りませんのでただ持って来られてもお受けできませんのでよろしくお願い致します。

以上、何かご質問・お気づきの点在りましたら団委員まで連絡をお願い致します。

よろしくお願い致します。

参考資料として フリーマーケットの心得

このフリーマーケットの心得はよその資料を基本にしています。

人気商品とは

- * 新しい贈答品: 食品(海苔・コーヒー・紅茶・缶詰・油等) 消費期限をチェック。
食品セット、スプーンセット、ポット、鍋、毛布、入浴剤、タオル、時計、香水、等
- * 子供用品: 新品の服は無論、中古の服でもOK(シミ・汚れの無い物)
特にジャンパー・オーバー・レインコートが人気、入学式用の服やよそ行き着も。
子供靴: 中古ならお出掛けよしの靴、ブーツ、雨用長靴等綺麗なもの
おもちゃ・絵本: 中古でもきれいなものは結構売れる。
ベビーカー、手押し車、チャイルドシート、子供用自転車、三輪車、子供用食卓椅子、ママコート等
子供用品は試用期間が限られるので、程度がよければ良く売れるようです。
- * 大人の服: 中古ならコート・オーバー・セーター等(クリーニング済のもの)
その他: ブランド品は中古でもよく売れる。

売りにくい商品とは

- * めいぐるみ・文庫本・漫画雑誌(売れないと言うよりは安くなります)
中古の背広・細身の婦人服、スカート・スーツ(サイズが限られている物)
中古のハイヒール 季節はずれの洋服・季節はずれの食器 社名入り景品(コップ等)ですが思わぬものが
売れる事もあるようです。 * 駄目もとで売り出すのもてですが、持ち帰りも考えて。

値段の付け方

- * 目安として、新品は元値の約3割～4割 中古品で1割～2割が適当なようです。
値切られるので売れそうな物は心持高めにする、売れ行きにより段々値段を下げないと売れ残るかも。
- * 世間全体が安売りの風潮に成っているので、値段のつけ方は難しいと思いますが？
- * 販売時間は以外と短いので、持ち帰りたくない物は交渉に応じて早めに値引きしたほうが良いようです。

注意点

- * 値段は必ず事前に付ける、(箱に入っているものは蓋を開けて品物に値札をつける)
中古品は洗濯・アイロンかけを終えた物。ハンガーにかけた方が見やすい。
電気・電池で動くものは動作機能を事前にチェックし確認できるように。

実体験から

- * ここ数年の傾向として、ゲームソフト等はよく売れているようです。
また手作りのケーキ・クッキー等のお菓子類もよく売られています。
この他にも確実にこれは売れないと言うものは無いので、どんな感じかやってみてください。
- * なんとと言っても一番売れているのは何処のご家庭でも使うような家庭内での消耗品ではないでしょうか、
食品類も含めてあれば使うと言うような、売れなければ持って帰って家で使えばいいや、そんな物が
一番の売れ筋でしょうか。家の中でやや余っている物、此れは売っても良いかな？と言うような物を並べて
1日お子さんと一緒にお店屋さんごっこを楽しむつもりで参加してください。
- * チリも積もれば山となる、多くの方の参加が売上目標達成につながります。

2度目以降の方は過去の体験を生かして工夫して頑張りましょう、初めての方はまずは体験を。

ご不明の点がありましたら、別紙連絡先か経験者のお友達まで質問をお願いいたします。