

高等部 職業科 「お客さんが買いたくなる製品を作ろう」

お客さんにたくさん買ってほしい。
お皿やお茶碗、湯呑み…色んな製品を作りたい。
カッコいいあの先輩みたいに、上手く作りたい、お客さんとやりとりして販売したい。

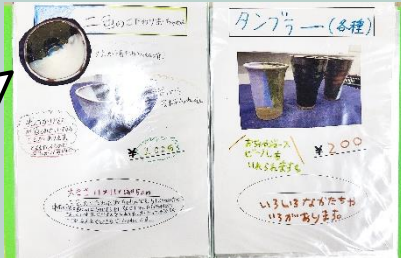
お客さんの視点に立って、
製品作りや販売活動に取り組んでほしい。
卒業後の進路につながる態度や力（あいさつ、報告、相談、言葉遣いなど）を身につけてほしい。

①陶工製品のカタログを作ろう

- ・1学期に作った製品の写真を撮り、製品のセールスポイントを書き込んだカタログを作成した。
- ・様々な角度から撮影したり、「大きさも載せた方がわかりやすそう」という声が生徒から挙がったり、特徴や良さを伝えようとしていた。
- ・販売会で商品をお勧めしたり、どんな製品を作っているのか言葉で伝えたりする力にもつながった。

おすすめポイント

お客さんのニーズを知ったり、製品の特長や良さに気づいたりすることで、「次はこの製品をこんな風に作りたい」と目標や意欲につながった。



②お客さんが買いたくなる製品を作ろう

- ・「お客さんが買いたくなる」を合い言葉に、製品作りに取り組んだ。自分で手触りや感触を確かめ、納得のいくものに出来上がったなら、「できました」「確認お願いします」と報告した。
- ・カタログから人気だった物や色を考慮して、製品作りに活かすことができた。
- ・毎時間チェック項目で自分の頑張りを振り返り、次の目標を立てた。



お客さんがケガをしたり、使う時にテーブルを傷つけたりしないように、ザラザラがなくなるまでしっかり磨こう。
よりよい製品に！

③販売会に向けて準備しよう

- ・製品の出来ばえや大きさなどから値段を考え明記したり、どのように陳列するとお客さんが選びやすいのか考えながら商品を並べたり、販売会に向けて準備を進めた。
- ・日頃から交流のある地域の方へは手作りのチラシをポスティングし、学校周りにもポスターを掲示するなどして地域へお知らせすると共に、生徒は気持ちを高めていた。



気をつけたこと

販売場所に掲示するポスターは、見やすさやお客さんが買いたくなるような言葉を添えて作成した。

④地域販売会を開こう

- ・お客さんの呼び込み、応対、袋詰め、お金のやり取り、できそうな役割を選んで、やってみることができた。
- ・人気の商品がどんなものなのか気づき、次の製品作りに活かそうとする生徒も振り返りで見られた。
- ・売り上げの一部でお疲れ様会を開くことが、たくさん買ってもらえるよう頑張るモチベーションにもなっていた。

「いらっやいませ〜」「販売会開催中です！」「是非お買い求めください」
先輩みたいに私もやってみよう！

