

商売とは何か

大磯勉強団社会勉強イベント

商売を一言でいうと

- 「きみが提供できる価値＝対価（人々がお金を払う）」

商売とはなにか

- 商売は、君が提供できる価値を妥当な価格で、提供して、対価(お金)をもらうことです。価値とはどのくらい役に立つかという意味で、他の人が必要なもの、幸せになるものと言い換えてもいいでしょう。
- Q1 人々がどうしても必要な商品とはどんなものがありますか
- Q2 他の人が幸せになる商品はどんなものがありますか

商売にはお客様が必要

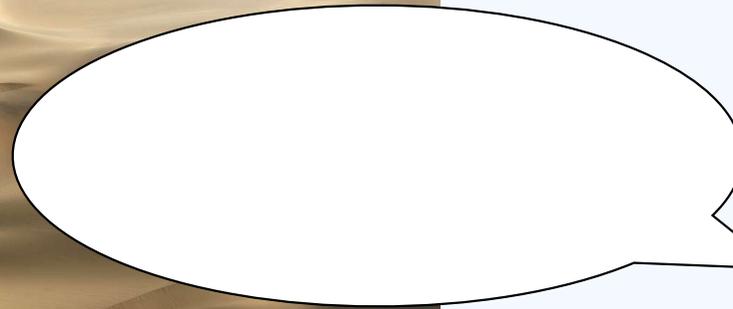
- あなたが、誰かに必要とされているものや価値を提供できる場合にだけ、お客様をつくることができます。
- 商売にはお客様が必要です。
- そして、お客様になってもらうにはタイミングというものがあります。

商売はタイミングが重要



ここは砂漠
きみはさまよっている

水筒の水は1時間前に
終わっている
「水・水がほしい...」
そこに...



商売には値付けが必要

- 商品やサービスを提供する際に、適切な価格を設定することが必要です。

値付けをするには、

- ・商品の原価を知ること および

商品売るために他に何がかかるとのことも重要です

- 場所代
- 機器代
- 人件費
- マーケティング代

商売には説明が必要

- 商品を売るには説明が必要です。
- 実際に商品の説明を学びましょう。



では価格を決めよう

- 原価 円
 - 場所代 4000円
 - その他の経費
-
- では明日の売値はいくら？
 - 円

損益分岐点

- 原価 円
- 場所代 4000円
- その他の経費
- では明日の売値はいくら？
- 円 一本の利益は 円

何本売れば利益が出るかな 本

商売の種類

- 商売には、様々な種類があります。
- 一般的には、小売業、サービス業、製造業の3つに分けることができます。
- 小売業は、商品を購入して、お客さんに直接販売することを主な仕事としています。
→今回はこれです
- スーパーマーケットやお店でお菓子やおもちゃを販売するお店などが小売業に該当します。
- サービス業は、商品売るのではなく、サービスを提供することが主な仕事となります。
- 例えば、美容室やレストラン、旅行代理店などがサービス業に該当します。
- 製造業は、製品を作って販売することを主な仕事としています。例えば、自動車メーカーや携帯電話メーカーなどが製造業に該当します。

商売のメリット

- 商売をすることで、自分のアイデアや商品を実現できます。
- そして、その商品やサービスが多くの人々に必要とされる場合、それがビジネスとなります。自分でビジネスを行うことで、自分自身の収入を得ることができます。
- 成功するビジネスは、雇用を生み出し、社会経済に貢献することができます。
- 商売をすることで、問題解決力やコミュニケーション能力、リーダーシップなどのスキルを磨くことができます。失敗から学び、成功するために必要なスキルを身につけることもできます。
- 商品やサービスを提供することで、人々によろこんでもらうことができます。
- それは、地域社会や国全体の経済発展にも貢献することができます。

商売のデメリット

- リスクがあること
- 商売をするということは、うまくいかないこともあるということです。
- ビジネスを始めるためには、たくさんのお金や時間をかけなければならないことがあります。
- また、天気や景気など、自分ではコントロールできないことが原因で、うまくいかないこともあります。
- 失敗することがあること
- 商売をしている人が成功するためには、市場のニーズや競合相手を調べたり、お客さんとのコミュニケーションを大切にするなど、たくさんのことを考えなければなりません。でも、どんなに頑張っても、商品やサービスが売れなかったり、競合相手に負けてしまったりすることがあります。
- 時間と労力が必要なこと
- 商売をするには、十分な時間と労力が必要です。ビジネスを成功させるためには、事前にしっかりと計画を立てたり、商品の開発やお客さんとのやりとりに時間をかけたりする必要があります。商売をしていると、休みが減ったり、家族や友達との時間が減ったりすることもあります。