

## 大原漁港朝市体験学習を終えて

大原漁港の朝市を体験し、クロッケやエビ、アジフライなどの販売を行った。お客様と対面して直接商品をお渡しする形だった。お客様との距離がとても近かった。そのためお客様のよき反応や商品に興味を持ってくれる様子をよく見ることもできた。よき反応でくれたり、おいしかったと言ってくれたりする人もいて嬉しくなった。商品の注文や代金の計算と受け渡しを口答で行ったので数を間違えてしまうこともあった。お客様が増えしてくると方向くらいから同時に注文を受けられることもあった。そうすると戸惑ってしまった。一人一人落ち着いて対応できれば良かった。とにかく作業を素早く、手際良く行うことが必要だった。

クロッケの売れやすさが良く揚げるの外間に合わないことがあった。もと売れ様子を見ながら揚げておけば良かった。メンチやクロッケを揚げる時に色や様子を見ながら行っていたが、入水してから何分で揚げるのかを決めて作業をした方が分かりやすく、効率も良くなったと思う。他にも出店している所がいくつもあった。全体を見て回ったら試食を出しているお店や、その場で作り、香りもたぎってくるようなお店に人が多く集まっているように思えた。

商品の受け渡しや代金の計算に忙しくなってしまうほとんどお客様と会話をすることが出来なかった。これはせっかくの機会だったのに残念だった。お客様との距離が近く、反応をうかがいやすい状態での販売は良い体験になった。

## 大原漁港朝市体験学習を終えて

朝市の体験を終え、夫が思ったのがその人の多さです。私が体験した時にはまだ人数が少なく、この事で夫がそれでも夫が経験も浅く仕事を完全に覚えきれていない身としては忙しさを感じました。

商品の受け渡しや金の管理、計算等を同時にやらなければいけぬ、慣れないうちは大変でした。接客をしながらお客様とコミュニケーションを取っていく事で、情報を得られたり、また何度も朝市に出る中でお客様の事や顔も覚えておけば、リポーターとして足を取られてくればまた来たいと思ってくれると思えば、そこから口コミで広がっていく事でまた来たいお客様も増えるのかなと思いました。

しかし思う事は出来てもそれを行動に移す事は難しく、自分の仕事をやるだけで精一杯でした。それを実際に移すにはまず仕事を覚え、漁作業でも出来る位を自分の力として身に付け、その後でそのうちお客様とのコミュニケーションを取っていきなさいかと思いました。

夫、一度自分のお店を離れ回りを見てみると、それはそれぞれのお店があり、そこに居る人もそれぞれでした。自分のお店の事は勿論ですが、回りのお店も見ると二の商品を扱うと、二かか欲しくなるなどの知少の分析は出来、自前にとは夫が解る前はその時その時ですが、前回の出店理由で大体の予想は立てられるかと思いました。

朝市での経験では売高商品は揃えて、競争相手が強くに居る状態での販売が出来ました。勿論お魚の物を買いたいお客様も居る場面もあり、規模が違っても同じような流れにそれぞれのお店や家がある、土地条件等の勉強にもなりました。まずは自分がスムーズに動く様態で経験や勉強をして、今後の事を活かしていきたいと思います。

## 大原漁港朝市体験学習を終えて

私は4月10日・日曜日に大原漁港の朝市に参加・体験をしました。本レポートではその感想等を記述していきます。

### ○朝市の印象について

- ・朝早くから行われているにも関わらず、多くのお客様が来訪しており、その人気に驚きました。また、私の参加した日は通常より少ないと聞き、更に多くの人々でにぎわう風景を想像すると気分が上がるのを感じました。そして最も印象に残ったのは、地元の人々が多く出店していることがあります。それを見て私は、地元の人々がお客様と共に力を合わせて地域のために盛り上げて活性化させようという気持を感じました。

### ○出店している人々について

- ・地元の魚の店や漁協関係のバーベキュー、販売、飲食店の出店など地元の人々が多く出店しているようです。

### ○感想

- ・売上を目的とするのではなく、各所売り場地域の宣伝のために行っているなど、地域のためを思っている人々が多数であるのではと感じています。私も地域に根差したことを行ってみたいと考えました。

## 大原漁港朝市体験学習を終えて

4月10日の日曜日に、私は大原漁港朝市に参加させていただきました。今日の朝市は初めての試みだったそうです。と言うのも、この大原の朝市は本来第1、第3日曜日に開催されるもので、今月から毎週開催になったからです。

当日はそういった事情もあり、先週4月3日の時と比べてお客様の数も少なく、商品の売れ行きも芳しくなかったみたいです。しかし、こういった朝市を私は今まで経験したことがなかったため、活気のある雰囲気や、元気のいい呼び込みの声に驚きつつも、非常に新鮮な気持ちになりました。

今回私は商品の販売等に加わるというよりは、レジでお客様が購入された商品の金額を計算することを担当しました。金額がわかりやすい商品だったので、苦に感じることはありませんでしたが、もしたくさんのお客様であふれるような状況であれば、より素早く計算しなければならなかったため、それを思うともっとスピーディと暗算できるようにならなければならぬと感じました。

この朝市の体験で思ったこと、感じたことを今後の仕事でしっかり形にできるように尽力していきたいと思います。

## 大原漁港朝市体験学習を終えて

大原漁港朝市を体験して、私は接客は思った以上に難しいものだと思いました。コロッケ1つ売るにも、工夫したきりけがないんだと思いました。しかし、買ってくれたお客様が「ありがとうございます」と言ってくれたら、一気に5個や6個買ってくれたらお客様がいると、とても嬉しく思いました。より多く買ってくれるにはどうしたらいいか、これから考えなくてはいいかなと思いました。朝なのにバスに座って食べているお客様が多くてびっくりしました。その後、お土産としてたくさん買ってくれる方も多く思いました。コロッケやメンAも買ってくたさいましたがお客様はジャボアジフライにも驚いていたようです。インパクトのある商品も大事なんだと思いました。お寿司は売れないかなと思いました。たくさん買ってくれたお客様がいて、嬉しかったです。どの商品もタッパに入れて、どの商品を手に持つようにするかとても迷いました。手に持つ方でソースをかける時、手についてしまうのでタッパの方がいいと言うお客様もいました。そういう戸惑も工夫したければいいかなとかなんだと思いました。実際はコロッケとメンAを食べてみましたが、本当においしいかったです。あげたてなので余計においしいと思いました。このおいしい惣菜をもっとお客様に知ってほしいと思いました。ふきの屋さんのように、試食をさせるのもありだと思いました。もっとお客様に「おいしいかったですよ」と言っていただけならいいと思いました。

## 大原漁港朝市体験学習を終えて

今回の大原漁港朝市体験学習をするまで私は朝市に行ったことがなく、どのような雰囲気なのかも想像することが難しく、始まるまでは、不安と興奮の半々の気持ちでいっぱいでした。

揚げ物や寿司などを並べ、前を通るお客様に声をかけ販売するなどスーパーとは違い、自分達から積極的に声をかけて商品を売り込まないと、お客様は足を止めてくれないので、いかにお客様の興味をこちらに持たせるか考えながら声をかけるのはとても難しかったです。しかし、商品を購入してくださったお客様が「美味しかった」と言て再び購入してくださるなど、お客様との距離感が近い分、ちゃんとお客様の声が聞けて、嬉しく、また楽しいとも感じられました。

また、お客様との距離感が近いので、一人一人のお話全てに反応していると、購入されるお客様の列ができてしまい、他のお客様を待たせてしまったり、注文を間違えてしまったりと、お客様にご迷惑をかけたしまったので、周囲を気にしながら作業をしなければいけなかったなと反省しました。

このような事から、丁寧な接客をすることはもちろんのこと、それにプラスして、今はどのような状況なのかを素早く判断して、その場、その場に合った接客をすることも大切なのだということが改めて実感することが出来ました。

朝市体験をした後では、お客様との距離感が近い時のメリットとデメリットが理解でき、この体験を生かして、接客の仕方などを工夫したいと思います。