

有限会社良品工房でのインターンシップ体験レポート

実習の内容

ニコリーナ：接客（レジなど）、商品のディスプレイの仕方・見せ方。

事務所：プライスカードの作成

実習で学んだこと

良品工房で扱っている商品は、社長がひとつひとつのメーカーと親密になって話して仕入れしているものです。ローカルブランドであり知られていないので、お客様に対して商品の説明を少し付け加えたりしなければ買っていただけないことも多いです。そのため、自分で商品を食べたお客様に「こんなふうにして食べたら美味しい」や「この商品はこんなふうで作られている」などと会話をして少しでもその商品に興味を持ってもらうことが不可欠です。私もこの企業で働くからにはできるだけ多くの商品を食べ、お客様と会話をする機会を多く持とうと努めました。また、リピーター客も多いので、自分よりも商品知識が豊富であったりするケースもあるので会話をすることでお客様から商品情報をいただくこともありました。私はこのインターンシップを通して、商品情報を伝えるという仕事に就きたいと強く思いました。商品が企画、製造されるプロセスや商品の利点を上手く伝えられるようになりたいです。また、商品の情報を伝えるだけでなく、自分なりにアレンジをして商品を楽しめるようにするというような情報を付加して発信できるようになりたいと思いました。

実習を終えて

4か月間に及んで業務を体験できたことで仕事の流れを掴めるようになり、接客に際して商品の後ろにある情報を伝えるためには、どのような言葉で話せば良いのかを考えられるようになりました。自分たちで考えて、商品ごとの陳列場所を工夫してお客様に見やすい店づくりにはどうすればいいのかというのは、他の店舗に行ったときにその店のディスプレイを参考にしたり、ベテランのスタッフの方に聞いたりして、工夫して商品を見せていく必要があることがわかりました。見せ方にも様々な方法があるが、POPを作って商品の情報を書いたり、おつまみになる商品はおつまみコーナーを作って一緒にお酒を買ってもらえるようなディスプレイにしたりと、場所を考えて陳列などでいろんなお店作りが可能だと思いました。自分たちがディスプレイを工夫した商品が売れたときは嬉しくなりました。またお客様と話をして商品に興味を持ってもらい、販売に結び付いた時も嬉しくなりました。自分も日常でいろいろと買い物をしますが、商品を勧めてくれる人の気持ちを体験できたことは貴重な体験でした。試食販売も行いましたが、上手に商品のことを伝えられなかった時は、自分の力不足を痛感しました。どのように作られているか、どんな原材料を使っているかなど、中途半端な知識レベルではお客様には興味を持っていただけないことがわかりました。商品を試食して感想を共有することで買っていただけたり、アレンジの仕方などを伝えることで買っていただけたりすることもわかりました。またお客様から食べ方を教えていただいたりと会話が弾んだりしていくのは今回のインターンシップの醍醐味だと思いました。

2014年12月

社会学部経営社会学科3年 檜原光央