

# 永野雄基 (ながの・ゆうき)

法政大学 社会学部 社会学科 4年

インターン先：株式会社やきやまふぁーむ  
実施期間：平成25年8月10日(土)～10月10日(木) [92日間]



### プロジェクトの社会的背景

営業・カフェの運営企画を通じて売り上げの増加を計る

### プロジェクトの目的

過疎や高齢化が進む地域にて障害者の雇用を通じて継続的な経営を目指す。

### プロジェクトの概要

営業活動を行い、売り上げと新規取り扱いの店舗の獲得

### プロジェクト開始当初の目標

売上前年同月比5%の増加

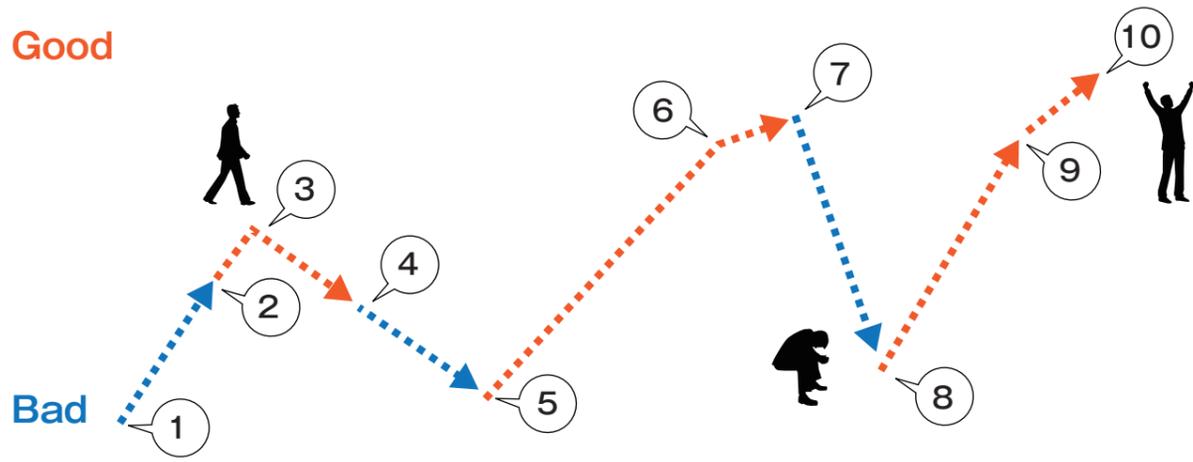
### プロジェクトにおけるあなたの役割

訪問販売の実施・店舗営業の実施

### モチベーション (成功と挫折) グラフ

Good

Bad



### 主な業務内容

8月7日	8月18日	8月31日
<b>店舗営業</b> ・商品のサンプルを飲食店に売り込む ・準備、計画に難あり	<b>現場作業</b> ・障害者スタッフとともに働く ・畑仕事を様々な人と過ごす。	<b>POP作成</b> ・やきやまふぁーむの製品説明や効能を示したPOPを作成 ・主体性を持って取り組む
	<b>訪問販売</b> ・やきやまふぁーむの業務や理念を拡散する ・会社の事業説明や商品に対する評価などを調査	<b>カフェ運営</b> ・新規メニューの開発 ・カフェの情報発信 ・カフェの運操作業



後半に行った店舗営業では、自分で営業活動を行う事が出来ました。

訪問販売においてクレームを持ち帰っていき、クレームのもとに事業化の話が出るなど、やりがいを大いに感じました。

体調を崩してしまい仕事の現場に穴をあけてしまいました。ネガティブな事が頭によりぎり苦しかったです。

大きな目標であった主婦の店に対して「干しシイタケ」と「干しキクラゲ」の納品に成功しました。

訪問販売を始めてからしばらく経ち、売り上げという手応えを得るようになりました。

店舗への営業活動をはじめましたが当初の思いを払拭できず期間変更を願い出ました。

20日経過してもなお営業活動ははじめる事が出来ない事に焦りを覚え始めました。

営業に置ける目標が立ち自分の進む道が明確になりました。

自身の確認不足により当初考えていたカフェの業務が出来ず困惑しました。

現場の作業により障害者staffとの交流が芽生え新鮮でした。