

まちゼミについて

1 まちゼミとは

商店主が専門店ならではの知識やノウハウを講師となって無料で講義する事業です。

- ・仲間(参加店)とともに事業に臨む
- ・継続して参加することが大切
- ・参加店は「自分事」として取り組む
- ・アンケート結果はしっかりと確認する
- ・事前勉強会、報告会には出席しましょう

2 「三方よし」の考え方

「お客様の幸せ・満足」+「個店の売上UP」=「街の活性化」

→街に来る人を増やすのではなく、お店に来る人を増やします。

3 特徴

- ・少人数(3人~7人程度)
 - ・予約制(準備しやすい)
 - ・お店のファンを作る
 - ・地域の仲間が増える
- 新しいお客様との出会い、既存顧客の満足度向上と売上UPに大きく貢献する仕組みです。

4 まちゼミのポイント

- ・まちゼミ開催中は、絶対商売をしない
- ・開催時間を守りましょう
- ・アフターフォローはしっかりとしましょう

5 チラシの配り方

- ・参加店に配布された分のチラシは必ず配りましょう！足りない時には追加してもらって積極的に配りましょう。
- ・DMでの発送
- ・店舗前や店舗内に設置
- ・近隣の店舗、病院、薬局等の置かせてもらえる場所を積極的に開拓

6 まちゼミおすすめプラン

- ・回数は一講座3回~7回
- ・3回開催すると参加者にとって予定が合わせやすい。
- ・最高でも7回までにしましょう。
- ・毎日開催はお勧めしません。

- 毎日開催すると・・・①「まちゼミ」というイベントの特別感が無くなる。
②まちゼミはコミュニケーション事業なので1対1では効果が薄い。
③お店が忙しくても実施しなくてはならない。
④結果として実施日を絞った方が総来客数が多い。

- ・一講座60分～90分
- ・店主の説明1/3、参加者とのコミュニケーション2/3
- ・定員は3名～7名
- ・応募多数の場合は追加講座を開設。同日の前後の時間がおすすめ。
- ・原則自店舗内で開催。
- ・まちゼミは一般の方と仲良くなるのが目的なので、商品の紹介・売込にならないように。

7 まちゼミ講座の組み立て方

- ・講座を考えるときの順番
 - ①誰に？
 - ②いつ？
 - ③内容を紙に書く！
 - ④タイトル・テーマ
 - ⑤イラスト・写真

- ・内容よりも「誰に来てほしいか？」「その人はいつ来てくれるか？」を先に考える。
- ・チラシのイラストは店主の笑顔写真がおすすめ！商品ではなく、お店・店主を知ってもらう。

8 集客のポイント

- ①楽しそう！面白そう！
- ②お店でよく聞かれること
- ③データから考えよう・・・女性82%、50～70代70%
- ④全国の事例・・・ネットで全国のまちゼミチラシをチェック

9 人気テーマ

- 1位 健康
- 2位 グルメ
- 3位 美容
- 4位 歴史・文化