

藍住町商工会はやります！ 魅力あふれる店づくりで商業者を後押し、サポート、応援♪

やりましょう、実践塾 2 年目、参加者募集！

いまがチャンス、経営を磨き上げる実践的な内容で半年間開催いたします。ご参加をお待ちしています。



立地が悪い、知名度が低い、価格競争、やる気はあるけどやり方がわからない、経営がマンネリ化…。
そんなお悩みはありませんか？

(昨年度はさまざまな業種の方がご参加されました↓)

長い目で見てほんとうに大切なこと→「理念」「戦略」。

短期間で効果が実感できる情報発信→「チラシ」「Web」。

顧客獲得の図式とファンづくりの具体策など、

知りたかったことがわかる。

そして、自分でやってみる、きっと成果に結びつくー。

去年は、塾生同士のつながり（コラボ）も生まれました。



開催日時 : 第 1 回 平成 25 年 8 月 29 日 (木) 14 時～16 時

(平成 26 年 1 月まで毎月 1 回全 6 回開催予定)

講師 : 平井吉信氏 (中小企業診断士/オフィス空と海)

受講料 : 5,000 円 (会員)、15,000 円 (一般)

定員 : 10 事業所 (1 事業所 3 名までご参加可能)

申込 : 平成 25 年 8 月 23 日 (金) まで (定員に達し次第締切)

お問い合わせ : 藍住町商工会 担当/高木

電話 692-2816、fax 692-8976、メール tsci2200@tsci.or.jp

※ 個店サポート支援も用意しています。個店の課題解決を支援するため講師が店を訪れて助言します。

『魅力あふれる店づくり実践塾』参加申込書

藍住町商工会 行(FAX:692-8976)

平成 年 月 日

事業所名	(業種:具体的に)		
受講者名 (3名まで)	① (区分:)	② (区分:)	
	③ (区分:)	(受講者区分: 経営者・家族・役員・従業員)	
住 所			
連 絡 先	TEL :	FAX :	
	携帯:	E-mail :	

さらに詳しく読み進みたい方に…

【この講座のねらい】

藍住町では大型店の出店に伴い、多くの人がまちを訪れるようになっていきます。
 商工会では、この機会をチャンスと捉え、
 昨年度に行った消費者アンケートなどを参考に、今後の戦略を組み立てています。
 そんななかで個店の経営を磨き上げるのはこの「実践塾」。
みんなで力を合わせて個店のファンをつくる取り組みを始めようとしています。
 さらに、「まちゼミ」、「お店めぐりツアー」などへのご参加もお待ちしています。
 詳しくは商工会／高木まで。

【講座の主な内容】（予定）

	主テーマ	主な内容	メッセージ
8月	1. いまを見つめ、これからを考える	・これまでの商売の常識、これからの商売の常識 ・小さな店が好きな人がいる ・なぜ、いざはうまくいったのか	いまの商売の常識ってなに？ 何が違って、何が変わらない？ そして小さな店が好きな人がいるというのに、小さな店はその期待に 応えていない実態が浮かび上がります。裏を返せば「手はある」と いうことです。
9月	2. 戦略を考える。 顧客は誰か？ どんな人なのか？	・SWOT分析と事業のポジショニング ・戦略とコアコンピタンス ・ライフスタイル分析 ・顧客のプロファイリングの手法と実例	マーケティングの基本は、「誰」（想定顧客）に何を提供するかを明 確にすることです。それは大企業から個人商店まで変わりません。 プロファイリングの手法、そしてそこからのマーケティングの展開と は？
10月	3. 価値を伝える（コンテンツ）	・通販生活に見るコンテンツの作り込み ・キャッチコピーの作り方 ・イメージの作り込み ・デジカメ活用術	モノ余りの現代、あれもこれもあって選ぶのはお客様、ではなくて、 ほんとうに買っていただきたいモノを選び抜き、説得して売り、納得 して買っていただくことが必要です。そのためのコンテンツ（内容）の 作り方は？
11月	4. ファンになってもらうプロセスの構築	・清掃の役割 ・Webを活用した情報発信 ・マスコミへのプレスリリースの仕掛け方 ・ブランドの価値をつくる ・顧客獲得のアンケートの手法	小さなお店ですから、お金をかけずにできることはとんとんやりたい もの。いままで大切と言われてきたことの意味、マスコミへ仕掛ける 方策、ブランドの持つ意味などを掘り下げてみましょう。
12月	5. 世界観を打ち出し、価値を共有する （共感）	・経営理念の持つ意味 ・軸がぶれないリーダーシップ ・マネジメント ・ソーシャルビジネスから地域密着を考える	事業所の規模と経営の安定、収益性は無関係です。経営とは生き ることそのものであり、地域に密着して信念を貫く経営から明日が 見えてくるはず。ぶれないために必要なリーダーシップや利益 を生む管理手法も考えていきます。
1月	6. 事業にとって、藍住町商業振興に とって、次のステップを考える	・総編集&補講、成果発表編	これまでの流れでさらに深く掘り下げるところ、ご質問、発表などを 交えてこの半年間を振り返ります。と同時に次のステップをみなさん で話し合ってみたいと考えます。

- みなさまの熱心な議論で進める実践的な塾です。お店をご訪問しての講師の助言なども受けられ
ます（前頁）。
- 昨年度参加された方が作成されたチラシです。実践塾参加後のチラシは、各家庭に保存され、来
て欲しかったお客様を集客することに成功しました（下）。



価格がどこにも載っていないのに、
 なぜ来店された？
 こんな写真は どうやって撮影する？
 チラシ作成と配布のコツは？
 どこまでなら予算はかけていい？
 答えは実践塾で

