

第14回#伊佐まちゼミ参加説明会

令和3年8月16日（月）午後7時30分

令和2年8月18日（水）午後7時30分

伊佐市商工会大口本所2階会議室

1. 実行委員長挨拶

2. まちゼミ映像タイム

3. コロナ対策について

従業員の体調管理/マスク着用/消毒液常備/施設内消毒清掃/換気
検温にご協力ください/人数制限/座席を離す/控えめな会話

4. まちゼミについての説明

まちゼミとは?/まちゼミのルール/まちゼミの魅力（お店・お客さん）/
講座のつくり方/参加の少ない傾向の講座
参加申込（提出期限/参加費）/今後のスケジュール

5. グループワーク

どんな講座をやろうと考えているか/どんな講座をやって欲しいか

各グループリーダー発表

6. まちゼミアンケート記入、結果検証会について

7. 閉会

まちゼミとは？

お店の方が講師となり、プロならではの知識やコツ、楽しみ方などを受講者（お客様）に無料でしかも自分のお店でお伝えするゼミです
お客様に満足・感動してもらい、お店のファンになってもらう

まちゼミのルール

まちゼミのことを良く理解してお店が力を合わせて一緒に行く

受講料：無料でできる講座を考える（材料費のみいただくことは可能）

販売：商品の押し売り、教室等への無理な勧誘は禁止。ファンづくり

講師：外部講師は呼ばない。自店の店主、スタッフが行う

開講時間：一講座、60分から90分

講座の回数：まちゼミ期間中に一つの講座を2～6回行う

定員：一回のまちゼミの定員は、3人まで（※充分スペースがとれる店舗はこの限りでない）

アフターフォロー：リピーターになってもらうためのお礼のDM等

反省会：まちゼミ終了後は、結果検証会を行い意見交換を行う

お店にとってのまちゼミの魅力

新規顧客との出会い。売上げ増

大切な顧客の離店客防止

自身の学び、自己実現、新たな商機の模索

良い店としてのチラシでPR（コスト小）。自店に興味のないお客さんも見てくれる

仲間との連携創り強化、コラボ

お客様の反応を確かめ、直接声を聞ける

普段から相談に来ていただける関係構築

お客様にとってのまちゼミの魅力

無料で知識が得られる。楽しい。感動。満足

以前から気になっていたお店に入店できる。店主の性格を知ることができる

普段知りたかったこと、やってみたかったことを解決できる

商品知識が向上し、その後のお買い物に役立つ

受講者同志で共通の趣味の方々と知り合えるきっかけになる

お店との距離が縮まり、何でも相談しやすくなる

講座のつくり方

①誰に？

誰に来てもらいたいのか？

②いつ？

お店の都合とターゲットの受講者の集まりやすい日時を考える
曜日、時間帯はどうか？

③内容は？

テーマはどうするか、お客様の注意を引きそうか
楽しんでもらえそうか

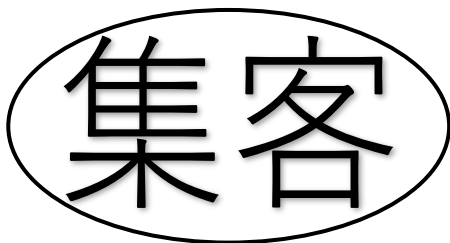
あまりにも専門的なものは避ける（対象者が限られる）
お店からするとみんな知ってそうでも、以外とみんな知らない
まずは、集客をメインに考える

④タイトルは？

楽しそう！面白そう！がイメージできる
全くの初心者でも参加できるイメージ

⑤店主だけがしゃべり過ぎない

店主の話が1/3、体験1/3、受講者同志の交流1/3が理想



①楽しそう！面白そう！

②普段、よく聞かれること！

③データから考えよう！

④全国の事例！「まちゼミ ○○○」検索！

参加が少ない傾向の講座

内容が難しすぎる

商品説明と感ずる講座（何か買わせよう）

材料費が高い

しっかりターゲットを考えない、店主の思い入れが伝わってこない

オンライン講座のすすめ

コロナ禍でも問題なし

今後オンラインは加速して普及すると考えられます

コラボ講座のすすめ

新たな発見と出会いと体験