



『まちゼミ』実施店募集のご案内

あなたのお店と新しいお客様をつなぐチャンスです

安来商工会議所 中心市街地活性化事業

第11回安来まちゼミ 実施店募集要項

まちゼミって何？

『得する街のゼミナール (=まちゼミ)』は、お店の方が講師となり、専門知識やプロならではのコツを伝える少人数のゼミナールを無料(あるいは材料費実費)で開催するミニ講座です。

どんなメリットがあるの？

お店の存在や特徴を知っていただくとともに、お店とお客様との交流を通し、お店やスタッフのファンづくりからお客様の再来店につながり、固定客の獲得機会になります。また、街の活性化を推進する事業です。

なんだか大変そう…

まちゼミの良い点は、開催日や時間、内容等をご都合に合わせて自分で決めることが出来ることです。

また、受付も完全予約制で、原則自分のお店で実施しますので、無理なく実施できます。

どんな講座をやったら良いのかわからない…

お店の専門知識だけでなく、自分の趣味についての専門知識でも OK! ファンづくりが第一の目的です。

それでも不安・心配という方は、商工会議所の職員やまちゼミ世話人がお店の講座と一緒に考えますので、ご安心ください。

受講料は頂きません！

どうしても発生する「材料費だけ、実費」を頂いております。

できるだけご自身のお店で開催しましょう！

お店の雰囲気や店主・スタッフさんのことを知っていただくチャンスです。

お店や店主の特徴が伝わる講座にしましょう！

内容はグルメ・健康・美容・ファッション・教養何でもOKです。

自分の特技・趣味を通じて、受講者の知りたい・叶えたい講座を開催しましょう。

お客様に「感動」を与えよう！

商売の基本はお客様に感動を与えること。その結果が自分のお店に還ってきます。

まずはお客様の満足度を高めることを意識し、継続的に取り組みましょう。

販売行為はNG！

お客様に安心して受講していただくために、販売・勧誘行為は一切認めません！

但し、お客様から買いたいと言われた場合やチラシ・試供品を渡すなどはOKです。



1. 趣旨・目的

【売上向上】

店主や販売員が講師となり、各商店の専門知識や特性等を活かした少人数のゼミナール（講座）を開催。お店の存在や特徴、商店主のこだわり、人となりを知っていただくとともに、お店とお客様との交流により、お店のファンづくりを行う。

また、商店はお客様から何（商品、サービス、情報など）を求められているのかを知る機会とも捉え、今後の商店経営改善の参考とする。

【顧客満足】

受講者（一般消費者）は、お店の店主等が有するプロの知識や知恵に触れる機会はあまりなく、興味はあっても聞けなかったことや、関わりのなかった分野の知識などを得ることが出来る。

また、お店は新規顧客や固定客の獲得等が必要だが、技術やサービス等を知ってもらうことによりファンづくりにつなげる。

【地域活性】

まちゼミにより、お店のファンづくりや市民生活の向上を推進するとともに、地域経済の活性化を推進する「お客様」・「お店」・「地域」の三方良しの事業です。



2. 実施概要

- ▽開催期間 **令和3年1月24日（日）～3月6日（土）**
↑この期間中に各店舗が開催日時を自由に設定。
来客時などゼミに専念できない場合、定休日や営業時間外に実施も可。
- ▽実施エリア 安来市内全域
- ▽会場 自店舗／**オンライン**
(場合によっては店舗以外でも可。但し、近隣店舗との共同開催以外での自店舗外の会場は、原則“やすぎ懐古館一風亭”のみとします。)
※趣旨：お店の場所・商品内容・雰囲気・店主をはじめスタッフの顔などを知ってもらうため。また感染症対策対応が比較的入念に出来るため。
- ▽内容 自店の専門性や特徴を活かしたゼミナール（講座）。一方的なレクチャーではなく、できるだけ体験等を織り混ぜるなど、お客様とのコミュニケーションをとることができるような工夫をお願いします。
また、**講座中に販売や勧誘行為など、まちゼミの理念に反する行為は行わない。**
同一店舗で複数種類の講座を開催しても良い。
※申込書裏面にある“まちゼミ講座作成カルテ”を基に講座内容考案下さい。
- ▽所要時間 60分～90分程度／1回（発表時間厳守）
- ▽受講者定員 2名～7名/回の少人数制（5名/回程度が、顧客満足度が高い傾向です ※推奨）
※10名/回を超える人数の設定は趣旨に合致しませんのでご遠慮下さい。
※感染症対策が対応できる定員設定をお願いします。
- ▽講師 店主または店舗スタッフ（※外部講師の招聘は極力ご遠慮ください）
- ▽開催回数 チラシには1つの講座（テーマ）で3回分まで掲載します。
但し、チラシ掲載日以外の日時で4回以上講座を行って頂いても構いません。
可能な限り複数回の開催を設定ください。（※初実施店は3回必須）
- ▽受講料 **無料。**但し、材料費・教材費が発生する場合は、受講者から実費徴収。
- ▽受講申込方法 受講者が各店舗に直接、電話にて申込み。（先着順）
- ▽ゼミの流れ ①開講挨拶と趣旨説明
②自店・自己紹介
③講座スタート
④質疑応答
⑤アンケートの依頼と回収・終了挨拶
⑥アンケート及び集計表を会議所へ提出



3. 募集概要

▽参加対象者 安来市内に実在する店舗等を有し、趣旨に賛同し積極的に参加を希望する事業者

▽参加条件

次の（１）～（７）すべての条件を満たす事業者

- （１） 会議所（商工会）会費 の滞納がないこと
- （２） 事前説明会及び結果報告会に参加頂けること
- （３） ゼミ実施後のアンケートを正しく集計し、提出の締切厳守頂けること
- （４） 次々頁 [注意事項] 及び事務局等からの依頼事項を遵守頂けること
- （５） 安来市暴力団排除条例に規定する暴力団員又は暴力団若しくは暴力団員と密接な関係を有する事業者でないこと
- （６） 各業界団体が示すガイドライン等に基づき、 継続的に新型コロナウイルス感染症予防対策に取り組んでいること
* 内閣官房「新型コロナウイルス感染症対策特設サイト」⇒ <https://corona.go.jp/>
* 業種別ガイドライン⇒ <https://corona.go.jp/prevention/pdf/guideline.pdf?20201009>
- （７） 別紙 感染症予防対策実施チェックシートを順守し、感染症対策を実施する事業者
または島根県の「新型コロナの予防に取り組むお店」に登録されている事業者
* 「新型コロナの予防に取り組むお店」は、飲食施設、宿泊施設、理容所、美容所が対象

※公序良俗および各種法令に反する講座内容のものは除きます。

※内容により、お申込みをお断りする場合がありますのでご了承ください。

▽参加申込み 下記 必要書類を持参（又はEメール・WEB）にて期限までに提出下さい。
(※申込書・写真は FAX・郵送不可)

[必要書類]

①申込書

- ※電子データをご希望の方は、会議所HPをご覧ください。
- ※連絡先（電話・FAXなど）は、2ヵ所以上ご記入下さい。

②広告チラシ用講座イメージ写真またはイラスト

- ※電子データでの提出お願い致します。
- ※「講師の顔写真（笑顔のもの）」をチラシに掲載すると、より集客効果が高いです。
- ※上記以外の場合、ゼミの内容をイメージしやすいものをご用意ください。

③感染症予防実施チェックリスト

④共同クーポン参加申込書（希望者のみ）

▽申込期限 **令和2年11月20日（金）17:00** *期限厳守

▽参加店負担金 ◎安来商工会議所または安来市商工会の会員事業所様
⇒1講座（テーマ）あたり10,000円 → **9,000円**

◎上記以外の方（非会員事業所）

⇒1講座（テーマ）あたり15,000円 → **14,000円**

※2講座目以降も同額

※原則 参加申込の際（または事前説明会の際）にお支払いください。（振込可）

*負担金は広報（チラシ印刷・新聞折込等）に利用します。

WEB申込はこちら↓



■WEB申込の場合、1事業所につき参加負担金を1,000円割引します。
(*但し、期限内に申込と支払いが完了することが必須です。)



4. その他

▽事業スケジュール

①新規実施検討店説明会	令和2年10月19日(月) 14:00~15:00、19:00~20:00
②チラシ原案提出	令和2年11月20日(金) 厳守
③事前説明会	令和2年12月9日(水) 14:00~/19:00~ *要出席
④集合写真撮影	事前説明会終了後に行います。
⑤新聞折込(受付開始)	令和3年1月15日(金)
⑥実施期間	令和3年1月24日(日)~3月6日(土)
⑦結果検証会	令和3年3月22日(月) 14:00~/18:30~ *要出席

▽告知方法

[配布]公共施設ロビーなどへのチラシの設置、参加店による配布

[折込]新聞折込(安来市全域 約13,000部) *朝刊全紙

[紙面]会議所所報1月号(1/25発行)、市報2月号(1/20発行)

[WEB]会議所HP、市役所HP(商工観光課)、商工会HP、安来まちゼミ公式FB等

[その他]店頭のぼり(貸与)、ポスター、報道発表など

▽注意事項

- (1) まちゼミを成功させるためには、まちゼミの目的、意義、ノウハウなど、色々なことを学んでいただくことが重要です。よって、理解が不十分なまま開催されると、自店の満足度が得られない事はおろか、まちゼミ全体の満足度にも影響致します。従って、新規実施店として参加される場合には事前説明会には必ずご出席頂きますようお願い申し上げます。
また、日々ブラッシュアップを重ねておりますので、現状再確認の為に、直近3回説明会に参加されていない方は、説明会参加が必須条件となります。
- (2) ゼミの最中に、受講者に商品・サービスの販売/勧誘行為は行わないで下さい。
- (3) お店のファンづくりに徹していただきます。
- (4) まちゼミの趣旨、募集要項に反する行為を行った場合、次回から参加をお断りする場合があります。

▽今後の予定

第12回 令和3年6月最終日曜~7月末日

(募集期間: R3.4/1~4/30)

※注: 全国一斉まちゼミが来秋に計画されています。

それに参画した場合、秋開催となります。

また下記第13回も翌年夏開催に順延します。

第13回 令和4年1月最終日曜~3月第一土曜

(募集期間: R3.10/19~11/20)

【お問合せ・お申込先】安来商工会議所 中心市街地活性化事業
まちゼミ担当: 米田
TEL: 0854-22-2380
E-mail: yoneda@yasugicci.jp



【参考資料①】

■会議説明（内容補足）

★事前説明会（重要！）

受講者の募集方法や当日の講座の進め方など、まちゼミの知識を身に付けて頂きます。
（全国各地で開催されているまちゼミには共通のルールがあり、安来市でも同様のルールで開催しています。ルールや知識を学ばないまま参加をすると、全国で開催している地域や仲間に迷惑をかける事になります。）

★結果検証会&ブラッシュアップ研修会（最重要!!）

全講座終了1か月半後に、受講者アンケートの結果や各店舗が実施したまちゼミの報告を参加店同士で共有する事で、更に「集客（収客）」に繋がる講座を作ることが出来ます。

集客（収客）が成功した他店の講座内容やアフターフォローは大いに活用し、次に開催する自店の講座にも反映しましょう。

■何のために“まちゼミ”を行うのか？（背景と目的）

◎背景

- ・人は、行き慣れたお店や良く知る馴染みの店に無意識に足が向く。
- ・存在を知らないお店には行かず、存在を知っていても、お店がお客様の選択肢の上位にすぐ浮かばなければ来店の可能性は高くない。
- ・お店のファンづくりには、店主等の技術やサービス、知識や知恵、店の特徴や雰囲気、店員の対応や人柄に触れることが必要。
- ・入ったことのないお店に入ることは心理的ハードル高い。また、店主の人柄や店内の様子を知らず不安、また「何も買わないと気まずいかも」という思いも。
- ・興味はあっても機会がないと、聞かないまま済ませている。

◎目的



【参考資料②】

■まちゼミ実施において見込まれる主な効果

〈#個店〉

- ・来店いただくきっかけ
- ・お店のファンづくりや新規顧客、リピーターづくりのきっかけ
- ・お店の存在や特長、どんな商品やサービス・技術・刈がありどんな人達がいるか発信、知ってもらえる機会
- ・サービスや技術磨きの促進、向上
- ・お客様の商品・サービス・情報などのニーズを聞ける機会、今後の経営の参考
- ・お店のファンづくりの結果として売上に寄与



〈#参加者〉

- ・講座という大義名分により店に入りやすい
- ・買わされる心配がない
- ・興味のあることを聞ける
- ・興味や関心の広がりや知識の深堀ができる
- ・新たな人との出会いや参加者同士の交流の促進
- ・お店とのコミュニケーションなどによる商店での買い物の楽しさの実感
- ・生活の豊かさの向上



〈#地域〉

- ・魅力的なお店があることによる地域の魅力向上、魅力発信
- ・お店のサービスや技術のさらなる向上などの広がり
- ・お店やまちなかに行く用事ができる
- ・地域の活性化



■集客につながる講座の作り方

- ①楽しそう、面白そうなコト → ※独りよがりで作る講座では、
②よく聞かれるコト 集客に繋がる講座は作れません
③過去の受講者アンケート結果を参考 常連の方に聞いてみるのも良いです。
④全国の事例を参考

■講座タイトルの付け方のコツ

- 例：はじめての○○ ※文字数は9～13文字がベストです。
親子で楽しむ○○ 最大文字数は20字まで
女性のための○○
簡単に○○できるコツ *あくまでもイメージです
失敗しない○○
○○してみよう etc

■開催日時の設定の仕方

- ・可能な限り、複数曜日の複数回実施の設定をする。
→受講者に対し、選択の幅が広いほど集客に繋がります。
(例：水曜 19：00～20：00
木曜 10：00～12：00
土曜 14：00～16：00
*あくまでも一例です。ゼミ内容、ターゲットによって有効な日時設定が異なります。)

まちゼミは、ただ単に無料の講座をすることだけが目的ではありません。

まちゼミを通じ、自らの商売を見つめなおし、いかに足元（地域）のお客様に喜んでもらい、**お店に力をつける個店強化の“手段”**としての取り組みです。

そして、あくまでも貴店を**“よりよく知ってもらうため”**の取り組みです。

貴店のファンになってもらいたい方、言い換えると“貴店が無くてはならない大事なお店”と認識してほしい方はどんな方で・何を求めているのか…。ターゲットング・ニーズをリサーチ・それに合った商品/サービスの提供…。

自店の課題や不足を認識し、目標・すべきことが明確になり、行動に集中しやすくなるといったPDCAのメソッドがまちゼミには組み込まれています。

