



参加店募集

※ふじのまち得ゼミナール：省略形「まち得ゼミ」

まち得ゼミは…お店が教室となります。

個店ならではの専門知識や技を無料で伝えながら、新規顧客獲得、お店のPRなどに役立てませんか？（※材料費のみ頂くことは可能です。）

趣旨・目的 <お客様・お店・地域によし！>

- ◆店主等が講師となり、専門的知識や実技体験等を無料で提供し、お店の存在や特徴こだわり、人となりを知っていただく。
- ◆お店とお客様の交流を通じ、お店のファンを増やす。
- ◆まちなかの賑わいにもつなげる。

開催方法等のアドバイスをいたします。
お気軽に事務局までご相談ください。



ご注意ください！

- ・受講料における手間賃の確保、利益分の確保は禁止です。
- ・入会の強制、商品押売りは禁止です。

お店のメリット

- ◆お店の商品、サービス内容、雰囲気を知ってもらえます。
- ◆お店の得意技を披露することで、お店のファンを獲得できます。
- ◆お客様と直接ふれあうことができるので、距離を縮めることができます。
- ◆自店のPRに繋がります。（パンフレットを約4万部配布して周知）

広報ふじ（9月1日号）を通じ市内約9万世帯に回覧、まちづくりセンターや富士信用金庫等に配架依頼、富士商工会議所会報折込、市内小学校に配付等を予定。
富士市ウェブサイト・Facebook・Twitter、当協議会ホームページ・SNSにて情報発信予定。



ホームページにまち得ゼミの動画があります。
ぜひ参考にしてください。

参加資格

- ①富士市内の商店（小売・サービス業等）
- ②事業の趣旨に賛同し、まち得ゼミにご協力いただけること

参加費 (1講座)

3,000円 富士商工会議所の会員、富士市商業振興協議会の会員及び会員傘下の店舗、富士TMO会員

15,000円（上記以外の方）

※1店舗 2講座までとさせていただきます。

開講期間

令和5年10月1日(日)～11月15日(水)（46日間）

※期間内で都合の良い日程を決めて開催してください

申込期間

令和5年5月1日(月)～6月6日(火)まで
 ※定数になり次第受付終了となります。ご了承ください。

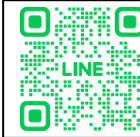
申込方法

QRコード (<https://ws.formzu.net/dist/S81202352/>)
 からお申込ください。

※QRコードからのお申込ができない場合は下記問合せ先
 までご連絡ください。

**お問合せ**

富士商工会議所 商業観光課
 電話 0545-52-0995



富士市商業振興協議会
 公式LINE始めました。

《申込み後のスケジュール》

パンフ校正	6月中旬～7月中旬	FAX またはメールにて連絡
事前説明会	8月23日(水) 19:00 富士商工会議所 4F 会議室 ※必ずご参加ください。参加できない場合は事務局にご連絡ください。	<ul style="list-style-type: none"> 開催方法、注意事項等の説明 パンフレット等の配布 参加費の集金
周知・受付	8月24日(木)以降	各店舗にてパンフレット配布および受付
開講	10月1日(日)～ 11月15日(水)	店舗ごとの開講日となります
アンケート提出 (必須)	11月22日(水)まで	<ul style="list-style-type: none"> 受講者のアンケート 開講者のアンケート ※アンケートは今後の運営に役立てるものです。 必ずお願いします。

今回のまち得ゼミは、スタンプラリーを実施します！

●景品はスタンプ数でコースを2つ設定

●景品は事務局で用意します

【ルール】

・スタンプは1講座1スタンプ(再受講は押印しない)とします。

※親子での参加は別々に押印、用紙がない場合は店舗にあるパンフレットを渡してください。

・違う講座であれば、何口でも応募可能。

・スタンプ数により応募できるコースが異なりますが、多いスタンプ数で少ないスタンプ数のコースを選択できます。

・事務局により抽選を実施します。

・スタンプラリー用スタンプは、事務局で用意する予定です。

	スタンプ数	設定金額	本数	合計
Aコース	3個	2,000円	5	10,000円
Bコース	5個	5,000円	4	20,000円

(注)スタンプラリー実施に伴い、パンフレット紙面を調整するため、各講座の紹介枠を縮小する予定です。ご了承ください。

具体的に、A4サイズ1ページに8講座⇒10講座を掲載予定。

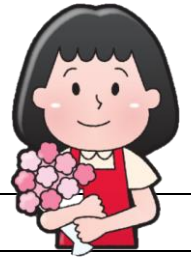
*****まち得ゼミお申込み手順*****

まずは…

本事業における講座はあくまでも個店の魅力を伝えることによって、市内商店の活性化を目指すためのものであり、ご商売ではないということを今一度ご確認ください。

・・受講料における手間賃の確保、利益分の確保は禁止です・・

・・入会の強制、商品押売りは禁止です・・



◆ステップ1 講座内容を考えましょう

○店主が持っている技・知識は受講者にとっては特別なことです。

店の特徴・技術・得意とするサービス等を見つけて、それを受講者に伝授する方法を考えます。

○特別な道具や高価な材料を必要としないものが良いです。

※迷われている方は、まち得ゼミ経験者や会議所にご相談ください。

◆ステップ2 カテゴリーを選択しましょう

○料理、文化・生活、健康・スポーツ、キレイの4つのカテゴリーから選びましょう。

◆ステップ3 受講者目線で「講座タイトル」を考えましょう

○パンフレットを見た人達が魅力を感じるタイトルにすると効果的です。

例) 化粧品店「眉の作り方教室」よりも「眉ひとつでこんなに変わる!!」

◆ステップ4 受講者目線で開講日程・講座時間の長さを考えましょう

○講座を設定する際に、ご自身の講座には「どんな人来てもらいたいのか」を考えた上で、その人たちが参加しやすい日程を考えると集客につながります。

例) 主婦に来てもらいたい⇒家事が忙しそうなお時間帯は避ける

例) 子供・親子に来てもらいたい⇒学校行事の日程をチェックする

○講座時間は、1時間から1時間半程度が理想的です。

◆ステップ5 適切な受講料の設定しましょう

○原則、受講料は無料としていただきますが、講座を実施するために必要な材料等にかかる費用は、受講料として設定可能です。時間内に飲み物等を用意される場合も同様です。

◆ステップ6 適切な定員の設定しましょう

○一度に教えられる人数を考えて、余裕をもった定員を設定しましょう。

◆ステップ7 パンフレット掲載写真を用意しましょう

○商店主(講師)の顔がオススメです!

お客様との関係を築くためには、まず商店主の顔を知ってもらいましょう。

受講希望者にとっても、講師の顔を知ることによって安心でき、より参加しやすくなります。

○QRコードで受付をされる方はQRコードの写真データもご用意ください。