



ふじのまち得ゼミナール参加店舗募集!



※以下、省略形「まち得ゼミ」を使用

個店ならではの専門知識・技をお客様に無料（材料費のみ頂くことは可能）で伝えながら、新規顧客の獲得、店舗のPRなどに役立ててみませんか？

開催内容等のご相談に対応しますので、奮ってご参加ください。

まち得ゼミの趣旨は「お客様」「お店」「地域」によし

市内店舗の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とともに、まちなかの賑わいにもつなげる。

具体的なお店のメリットは…

- ・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。
- ・広報ふじを通じ、市内各世帯へパンフレットが配布されます。また、富士商工会議所会報や、地元新聞に講座の紹介を通じてお店情報が掲載されます。
- ・他店との情報・意見交換により、お店の経営に役立てることができます。

参加資格

富士市内の商店（小売・サービス業等）
当事業の趣旨に賛同し、積極的にまち得ゼミ事業にご協力いただける方
※事前説明会や成果報告会への参加は必須です。

参加費

2,000 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
10,000 円 （上記以外の方）

開講期間

2018年8月18日(土)～9月17日(月) (31日間)

申込期限

4月20日(金)まで
※別紙申込書に必要事項を記入し
FAXにてお申し込みください。

参加希望者 説明

2018年3月15日(木)
19:30～21:00
場所：富士商工会議所 4階

★参加希望者説明会について★

「まち得ゼミ」の開催方法等について、経験者よりアドバイスを行います。是非ご参加ください。説明会のお申し込みは、お問合せ先にご連絡ください。

お問合せ先

富士商工会議所 商業観光課 佐野・小林 電話 0545-52-0995



講師経験者の声

大芝哲也氏・コスメティックスおおしば（眉スタイリング講座 他）

12年前、まちゼミを始めた時には、お店には講座を開催できるスペースがなかったので、商品を整理しテーブルを置けるスペースを作りました。これが「もの」売りからの脱却であり、「こと」消費への対応だったのです。まちゼミは自店の強みを発見することができます。そしてとても簡単にできる低予算の販促・広告宣伝活動です。ハッキリ言ってやらないのは損ですよ！



大木勝己氏・花のおおき（フラワーアレンジ講座 他）

従業員の教育の場としても活用していて、初めは一緒に、回を重ねて今では全て1人でやるようになりました。教える事で自分に自信が持て、日頃の仕事にも積極性が見られます。講座を通してのお客様とのコミュニケーションで、スタッフと受講生との信頼感が生まれ、後の来店に繋がっています。



蕎麦屋（桜えびまぶし丼の作り方講座）

春・秋年二回まちゼミをやり、「また来ていいですか？」や「友達を誘って来てみたい」等参加者の声を聞き、手ごたえを感じています。あのお店にもう一度行ってみたいと思って頂けるように、お店と参加者との距離の近さを意識してまちゼミを行っています。



菓子店（いちごタルトの作り方講座）

まちゼミを通してお店を知っていただくことができ、実際に後日店舗に買いに来て頂けました。どんな内容を学んでみたいかなどの意見を直接聞くことができたので、次のまちゼミの参考になりました。



お店別ゼミのご提案

洋菓子店	…	お菓子の作り方
メガネ屋	…	メガネの手入れ、ブルーライトカット、眼精疲労の予防法
洋装店	…	生地の特徴、コーディネイトの法則、TPOに応じた服装
精肉店	…	おいしいお肉の選び方、焼き方
八百屋	…	季節の野菜、新鮮な野菜・おいしい野菜の見分け方
電気店	…	4Kテレビの構造・特徴、正しい家電の使い方
薬局	…	正しい薬の選び方、薬の効能・副作用、風邪予防
美容室	…	シャンプーの選び方、正しいシャンプー方法

《講座を成功させるためには》

① 受講者目線で「タイトル・講座内容」を考える

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。

時には周りの方と相談しながら、第三者目線で掲載内容を考える事も良いと思います。

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!!」

② 受講者目線で開講日程・講座時間の長さを考える

講座を設定する際に、ご自身の講座には「どんな人に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。

講座時間も 1 時間から 1 時間半程度が理想的です。

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

③ パンフレット掲載写真は商店主の顔を掲載する

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。

※強制ではありません。

禁止事項

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。

《申し込み後のスケジュール》

① 参加希望者説明会	3月15日(木) 19:30~	富士商工会議所
② チラシ校正	5月上旬~6月中旬頃	FAX またはメールにて連絡
③ 事前説明会	7月2日(月) 19:30~	富士商工会議所
④ 受講者受付	7月上旬~	各店舗
⑤ 開講	8月18日(土)~9月17日(日)	店舗ごとの開講日となります
⑥ 成果報告会	10月上旬予定	富士商工会議所

ふじのまち得ゼミナール 申込書

送付先 FAX : 0545-52-9796

(切 月 日) 富士商工会議所 商業観光課 佐野・小林あて

店舗・団体名 : _____ 担当者名 : _____

TEL : _____ FAX : _____ mail (PC) : _____

書類送付先 : 〒 _____ 富士市

営業時間 (講座受付時間) : _____ ~ _____ 休日 : _____

講座名													
内容	60 文字 以内												
開講日	月/日	曜日	時間帯 (開始時間~終了予定時間)※複数可										
	/												
	/												
	/												
	/												
	/												
	/												
開催場所	★原則は、自店での開講となります。 ・やむを得ず自店での開催ができない場合は、ご相談ください。												
定員	()名					講師							
持ち物						受講料	(材料代・お茶代)として					円	
伝達事項													
申込先	店舗と同じ					写真	shoshinkyo@gmail.com まで						
電話番号	その他 ()												

申込チェックリスト

- 本事業の趣旨・目的を理解した上で申し込みます
- 受講料に手間賃、人件費等は含みません
- 入会強制、商品の押売りはしません
- 説明会への参加、各期日の順守等事務局の指示に従います

※お申込の際は、申込書を切り離してご利用ください。