

Q 近くの商店街で「まちゼミ」というイベントが催されました。どんな催しですか。

## 中小企業 診断士による 経営 Q&A

**A** 商店街の店主が講師に美容、健康等のテーマが人気なり、知識や経験を生かし、ノウハウや情報を約1時間、3名から7名の地域のお客様に伝える無料講座です。店の特徴やごだわり、店主の人柄に直接触れる機会です。チラシの新聞折込みや配布、SNS、Web等で集客し、約1ヶ月の間に参加店が順次開講します。グルメ・料理・手芸、

円商店街と並ぶ商店街活性化の「三種の神器」の一つです。い見込み客に会う、お客様講座では商品を販売しない決まりですが、お客様が楽しんで売上が増える狙いがあります。主催は商工会議所、商工会、商店街、行政機関など地域毎

## お店の魅力伝える「まちゼミ」

の会話が楽しい。店は、新しやノウハウがあります。

の声を直接聞く、新事業のアンケートを分析し、課題と改まりますが、イデアを試す、宣伝が共同で感じて満足し、何度も来店し、売上が増える狙いがあります。

費用が少ない。地域には、商店街に人が増加。イメージの向上、店同士の繋がりの強化など、多くのメリットがあります。

た、「子供連れが来店し、新連絡先：一般社団法人埼玉県中小企業診断協会（☎048-762-33350）

が増える」とを楽しみにして

くの地域が取り組み、買い物

を楽しむお客様と元気な商店街に人が増えて、ます。

（中小企業診断士・正木一弘）

◇

連絡先：一般社団法人埼玉県中小企業診断協会（☎048-762-33350）

で始まって以来、全国400・世間の「三万よし」と語つてあります。お客様は、無料で店、検討中の新規事業の反応を試した講座、後継者が現れた店等、15年間の豊富な事例

が得られ悩みが解決、好評でした。まちゼミは、知識が得られ悩みが解決、好みの店に出会ひ、受講生同士た店等、15年間の豊富な事例

が少ない」という声は、店の魅力を十分に表現する」とで解

が化粧品店経営の傍ら続けてグ教室の「30組参加、口コミで宣伝してお伝えしました」という活動の成果です。全国のも広がり5組入会」という発表には大きな拍手が起りました。

に異なりますが、中小企業診断士も支援に加わっていま