

小売店・飲食店の経営者のみなさまへ



令和2年度 地域繁盛店づくり支援事業 受講者募集

商店街のお店を対象に、売上げアップにつながる店内レイアウトや商品陳列方法などを専門講師が分かりやすく伝授する全7回のカリキュラムです。

例えばこんなお悩みを解決します！

- お客様に商品を手に取っていただけるような効果的なレイアウト方法を知りたい
- 店内に入店していただくためには、お店の動線をどう確保したらいいかわからない
- お店の立看板をもっと魅力的にしたい

【実施回数】 全7回(令和2年9月～令和3年2月まで)

【申込締切】 令和2年7月31日(金)(申込者多数の場合は抽選)



「**お金をかけずに取り組めることから始めよう**」をモットーに、お店の抱える課題に直接アドバイスをし、改善につなげます！

◆講師:田中聡子氏

(中小企業診断士・一級販売士) / 株式会社ミセラポ 代表取締役

大手百貨店にて販売・バイイング・ブランド開発などに17年間従事。

平成20年に独立し、中小企業の業績向上のために「見やすく買いやすい売場づくり」を支援している。現場での経験を活かし、実践的な支援を行っている。

問い合わせ先

鹿児島市 産業支援課 商業サービス業係

電話番号:099-216-1322

E-mail:san-syogyo@city.kagoshima.lg.jp



詳しくは
裏面へ！

令和2年度 地域繁盛店づくり支援事業

1. 目的

本事業は、専門家によるアドバイスを受けながら自店舗の現状分析を行い、具体的な改善策を検討するとともに、改善策の実施・検証を行うことで、地域商業をリードしていく繁盛店、人材を育成し、商店街の活性化につなげていくことを目的としています。

2. 対象になる方

鹿児島市内の商店街振興組合・通り会の組合員・会員等で、小売業や飲食店を営む中小企業の経営者・店舗責任者等（※ただし、飲食店については日中の営業がある店舗を対象とします。）

3. 指導内容概要

店舗のおかれた現状分析に基づく具体的なアクションプラン（やるべきこと）の作成及び取組の支援（講師が各受講店舗の課題に対応し、お店づくり（ディスプレイ、POP等）・マーケティング戦略・経営等に関する指導を行います。）

4. 受講料

無料

5. 定員

7店舗（申込者多数の場合は、選考となりますので、予めご了承下さい。）

6. 申し込み方法・期限

「地域繁盛店づくり支援事業申込書」に商店街代表者の同意書を添えて、鹿児島市産業支援課商業サービス係へご提出ください。 **申込期限：令和2年7月31日（金）まで**

7. カリキュラム

※ 日程等は令和2年5月時点のもので、今後、変更する場合がございます。

日程等	内 容
第1回 セミナー① 9月8日（火） 18:00～21:00	・売れる！お店の作り方： ①魅力の伝わる商品陳列方法とは ②商品陳列の手順を覚えよう ・自分のお店の現状を整理してみよう（売りにしたいのはどんな商品？）
第2回 臨店指導① 9月9日（水）or 10日（木） ※1店舗約1時間程度 ※日程は、どちらか都合のつく日	・講師が顧客の視点から受講者の店舗を診断 →チェックポイントを店舗と講師で一緒に確認 ・なりたい姿（ゴール）の設定 →課題の抽出（アクションプランの作成アドバイス）
第3回 臨店指導② 10月6日（火）or 7日（水） ※1店舗約1時間程度 ※日程は、どちらか都合のつく日	・講師によるアクションプランの確認・アドバイス ・アクションプランに基づく取組みの振り返りと今後の行動確認 ・顧客ニーズの把握方法（アンケート等）のヒアリングと提案
第4回 セミナー② 10月14日（水） 18:00～21:00	・中間発表会 ・顧客アンケート調査の手法紹介 ・販売促進計画作成にあたってのポイントの整理
第5回 臨店指導③ 11月11日（水）or 12日（木） ※1店舗約1時間程度 ※日程は、どちらか都合のつく日	・アクションプランの進捗状況の確認・アドバイス （調査結果を踏まえたアクションプランの確認・修正）
第6回 臨店指導④ 1月7日（木）or 8日（金） ※1店舗約1時間程度 ※日程は、どちらか都合のつく日	・取組みにより改善したお店の確認 ・更なる改善のためのアドバイス
第7回 セミナー③ 2月4日（木） 18:00～21:00	・受講者による取組み内容の発表 ・講師より各店舗の今後の取組み方に関する総括

※ 臨店指導は講師が受講者の各店舗を巡回します（1店舗あたり約1時間程度）