



Point

【店外】立ち止まって中に入りたくなるお店づくり

①<外から店内の雰囲気を感じ取れる店にしよう>

「個人店は入りにくい」とよく言われますが、その大きな理由として「チェーン店のような見慣れた店内の構成じゃないから」ということがあげられます。ポスター等により外からの視線を遮っていませんか？



店内を覗き込み雰囲気がつかめるように、目線を遮るステッカーを取外す。

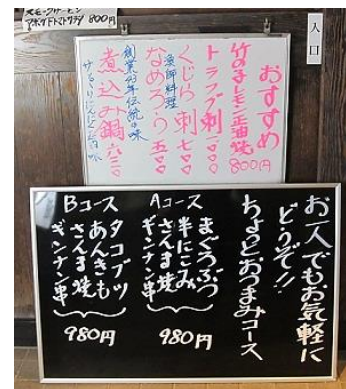


店頭で珍しいお酒をPRして誘客。各商品が重ならずよく見えるように、立体的なディスプレイがポイント。



②<お店のこだわりを視覚的にPRしよう>

こだわりの商品を店頭にディスプレイして、通行客にオンリーワンを強調しましょう。立体的なディスプレイがポイントです。



③<気軽に入れるお店づくりをしよう>

「このお店はいい値段するのかしら?」、初めての店選びでは気になることですよね。そんな心の壁を取り払うため、気軽に入れる雰囲気を作りましょう。

「お気軽にどうぞ」、この言葉で心理的壁が無くなります。



Point

【店内】商品が目を引き、手に取りたくなるお店づくり

①<暖かみのあるポップを付けてみよう>

買い物の際は失敗をしたくないものです。商品を選ぶにあたっては、メーカーではない第三者からのイチオシ情報を添えると、「自分の悩みを解決する物だ」と安心して選ぶことができます。



ポップの有無で見違えるほど手に取りやすくなります。印刷だけでなく、手書き文字を加えると暖かみが出ますよ。

敷物により「陳列」が「イチオシ商品のステージ」に変わり。



②<イチオシ商品のステージを作ろう>

イチオシ商品には目を止めてほしいですよね。そんな商品には敷物を敷くことで陳列棚の中にステージを作りましょう。

敷物の違いで高級感も出せますよ。

お客様の悩みを解決する

「オンリーワン店舗」に！

「お客様目線」に寄り添う
店舗づくり！

～ Ichikawa 商人塾 2017 ～



10～11月、2時間ずつ、全6回の講座で店舗力アップ！

- ① 行徳地域 で開催、商店会に加盟する事業者から塾生募集！
- ② 塾生店舗を訪問 して具体的に指導！
- ③ 講師は全国を飛び回る

店舗診断のスペシャリスト！



〔主催〕市川市 商工振興課 〔共催〕市川市商店会連合会

講義会場

第1、2、5回 行徳公民館（東西線行徳駅徒歩5分）
第3、4回 受講者店舗
第6回 市川商工会議所

募集対象

市内の商店会に属する、店舗改善に意欲ある商業者
10名程度（優先：行徳地区の商店会に属する方）

参加費

3,000円（全6回分）

回	予定日時	カリキュラム
1	平成29年10月2日(月) 14:00~16:00	◎基調講演 「【売れる】を実現するオンリーワンとは」 ～「ライフスタイル」と共にある店舗づくり～ ◎塾生自己紹介—「自店の魅力」などについての発表
2	平成29年10月16日(月) 14:00~16:00	◎販売促進研修 「実効的 SP（販売促進活動）」
3 4	平成29年10月30日(月) 平成29年11月6日(月) 14:00~16:00	◎臨店指導（希望者は <u>実際に店舗に出向いて具体的にアドバイス</u> ） ・顧客視点の検証 ・店舗改善・強化手法の実践アドバイス
5	平成29年11月13日(月) 14:00~16:00	◎臨店指導の振り返り ◎自店のオンリーワン・強みを紹介してみよう ・自店のお勧めやイチオシ品 PR の実践・ツールを活用した実践アドバイス
6	平成29年11月27日(月) 14:00~16:00	◎発表・決意表明、講評・アドバイスと概括 「いま求められる店舗経営」

講義のポイント

「センスが良いプレゼントをしたい」、「旬の食材を使って栄養も豊富なメニューを作りたい」など、お客様は悩みや目的を持って来店します。「お客様目線」を学び、お客様に寄り添った店舗になることで、選ばれ続ける「オンリーワン」のお店を目指しましょう！



Ichikawa 商人塾 2017 講師 **並山 武司氏** (I&C INSTITUTE 代表) より

地域の暮らしと結びつき、生活者から強い支持を受ける
「オンリーワン」のお店づくりに、是非一緒に、取組んで
頂きたいと思います。



～ 卒塾生の声 ～

- ・店内レイアウトで売上がこんなに変わることに驚いた。接客、掃除等の仕方が変わった。(和菓子店)
- ・お店での具体的な指導で雰囲気さがらりと変わった。異業種へのアドバイスも大変参考になった。(板金店)
- ・塾生仲間のアイデアがとても参考になった。一緒に取り組む仲間がいた事が何より良かった。(リフォーム店)
- ・お客様目線を意識する事、アドバイスをすぐ実行してみる事、考えた分だけ全て自店に返ってくる。(和食店)

申込方法

下記の申込書に記入しFAX・郵送で申し込み
または右のQRコードから進み、申込フォームから
締切：平成29年 8月31日（木）



Ichikawa商人塾 2017 申込書 (FAX 047-711-1144)

(〒272-0021 市川市八幡3-3-2-408 グラントターミナルタワー本八幡4階 商工振興課 行)

フリガナ			(西暦)
受講生氏名	男・女	生年月日	年 月 日
店舗名称			
業 務 内 容			
住 所	〒	電話番号	
E-mail アドレス		FAX 番号	
所属する商店会			
商人塾に対する 意気込み			
【備考】			

当塾は、産業競争力強化法に基づく「特定創業支援事業」として認定されているため、一定の要件を満たした受講生の方は、創業関連保証枠拡大などの支援を受けることができます。

【重要】個人情報の保護について

本申込書により、ご提供いただく申込者の個人情報を次の目的及び内容のために使用します。

また、市川市経済部商工振興課長がこれを管理します。

1. Ichikawa 商人塾に関するご連絡
 2. 市川市が主催するイベント等の開催案内の送付
 3. 守秘義務契約を締結した千葉商科大学及び関連機関との間における、創業支援を目的とした情報共有
- 本セミナーに関する業務については、市川市個人情報保護条例第8条第1項の規定により、市川市長に届出されています。本塾に申し込んだ時点で、上記、個人情報の保護について同意したものとみなします。

(問い合わせ) 市川市 商工振興課 TEL 047-711-1140(直通)