

## 過去の指導内容を一部ご紹介します。



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でディスプレイして、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。



「お気軽にどうぞ」、この言葉で心理的壁が無くなります。

#### 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。



Point

### 【店内】商品が目を引き、手に取りたくなるお店づくり

#### ①<温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。



敷物により「陳列」が「イチオシ商品のステージ」に早変わり。



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温かみが出ます。

#### 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。

## 講 義 内 容

回	予定日時	カリキュラム
1	平成30年10月15日(月) 14:00~16:00	◎基調講演 「成功店が実践する【お店づくりの秘訣】」 ～生活者にとって魅力的な店舗づくり～ ◎塾生自己紹介―「自店の魅力」などについての発表
2	平成30年10月22日(月) 14:00~16:00	◎経営改善研修 「店舗改善につながる計数管理」 ◎販売促進研修 「成果につながるセールスプロモーション (販売促進活動)」
3	平成30年10月29日(月)	◎臨店指導(希望者の店舗に出向いて具体的にアドバイス)
4	平成30年11月12日(月) 14:00~16:00	・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30年11月19日(月) 14:00~16:00	◎臨店指導の振り返り ◎店舗改善ワークショップ ・ディスプレイ等改善グループワーク
6	平成30年12月3日(月) 14:00~16:00	◎成果発表・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」

※臨店指導について(第3・4回)

臨店指導では、講師や他の塾生とともに、希望者の店舗を訪れ、改善ポイントについて直接指導を受けることができます。時間の都合により、臨店指導の実施や日にちの希望に添えない場合がありますのであらかじめご了承ください。(指導内容を裏面にてご紹介しています)

## 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 2018 講師 並山 武司氏 (I&C INSTITUTE 代表) より

時代の変化に対応し、生活者から強い支持を受ける「魅力あるお店づくり」について、この機会にご一緒に考え、取り組んで頂きたいと思います。



### ～Ichikawa 商人塾 2017 卒塾生の声～

- ・臨店指導を通じてお客様が感じているだろうと思われる生の声をヒントとして得られたのが一番の収穫です。
- ・ちょっとした工夫でお店の見せ方が変えられる技術を身に付けることができました。
- ・参加者の方からのアドバイスも大変参考になりました。なかなか自分では気づかないことも多く、第三者の視点は大事だと思いました。
- ・どの業種にもあてはまる内容でありながら我が家の店にも細かく関わる例も多く大変解りやすい「塾」でした。

