

～藤枝エコノミックガーデニング～ 第21回 藤枝メジャーデビュー・ラボ ～

- 概要:自由に語り合える場をつくり、地元企業の販売促進や起業のヒント等を見つける。
- 主催:藤枝市 協力:NPO 法人 くらしまち継承機構
- 目標:参加者の商品やサービスの販売促進を目指そう!
起業のためのビジネスプランを皆で磨き上げよう!
参加者(の会社)のことを知り、幸運の偶然の出会いの確率を高めていこう!
- 日時:2014年10月28日(火)18:30～21:00
- 場所:藤枝市生涯学習センター第三学習室(藤枝市茶町1-5-5)
- ファシリテーター:ことのは塾 山梨栄司氏
- 参加者:地域の事業者のみなさん7名

■話題1 大橋屋さんのお店を例に『話題性のあるPOPづくり』についてアイデアを出そう!

『大橋屋』のPOPとは…

- ・お店の商品は主に婦人服
- ・最近では礼服が人気商品
- ・40代前半から90代くらいまでの女性客が多い
- ・店内のPOPは店主の手書き
- ・ハンガーラックの上やスタンドライトにつけたり、洋服に直につけたりしている
- ・大橋さんの売りである“コーディネート”の工夫なども商品とあわせて掲示



【本日のワーク】

看板、POP、ディスプレイ、値段などでみなさんが工夫していることはなんですか？(工夫の共有)

《参加者意見》

- * POPについて
 - ・きっちり書くのもいいが、吹き出しなどを使って親しみやすく
 - ・イラストを入れたい
 - ・文房具店で市販のシールを買ってきて飾る
 - ・その商品を熟知していないと分からないポイントを明記してくれるとうれしい
 - ・筆ペンを使って和の雰囲気を出す
 - ・単色だとインパクトがないので、色紙を何色も重ねて表現してみる
 - ・パソコンを使って作り、文字だけ手書きにするといい
- * 値段について
 - ・季節ごとの期間限定プライスを設ける
 - ・割引金額を大きく表示する
 - ・値札が小さいので、よく見てもらいたい商品の値札は大きくする
- * ディスプレイについて
 - ・季節ごとのテーマ設定(旅行の季節ならば旅行バッグなども合わせて)
 - ・どういうシチュエーションで着る服なのか、小物など使って世界観を出す
 - ・同じ服の着回し例をあえて並べる

【本日の深掘り】

みなさんが買う側だったらお店のPOPをどう見るか？

Q. 洋服にPOPがついていたら読むか？

-A. ほしい服なら買う前に読む

Q. ショウウィンドウに飾ってあるスタンドのPOPは歩きながら読むか？

-A. 小さ目なら読めないが、大きすぎると下品に思う
(ちょうどよい大きさなら読む)

Q. その場合、どれくらいの情報量がいいか？

-A. ショウウィンドウはイメージが大切なので、あまりPOPの文字は重要ではない

-A. キャッチフレーズなどイメージが湧くものが好ましい

Q. コーディネート事例はショウウィンドウとお店に入っすぐの場所とでは、どちらがよいか？

-A. 両方ともがよい

-A. 店頭入っすぐの場所にあるものはみんなが見る(そこもウィンドウの一部)

Q. 見た目では分からない部分(機能)について説明があるのは魅力的か？

-A. 機能については、試着してもらうのが一番いい

-A. 口頭で説明できることをPOPに長々と書く必要はない

Q. 「おばあちゃんのための」のような対象者を明記したPOPはどうか？

-A. 女性は特に年齢に関するフレーズ等はNG

-A. 地味・派手等を年齢で判断して押し付けるのはよくない

-A. 「体のラインがきれいに見える」などの夢のあるフレーズが目をひく

Q. 最近動きのあるマネキンがあるが、どう思うか？

-A. ディスプレイにストーリー性を持たせることは非常に効果的

Q. 礼服の見せ方は、どう工夫したらよいか？

-A. 礼服とそれ以外を着たマネキンを混在させない(目線を区切りイメージを分ける工夫が必要)

-A. 礼服はイメージを作り、高級感と季節感があるように配置する

-A. 礼服は黒いから色のあるものを取り入れる(例えば同じウィンドウの中に花を置くなど)

-A. 小物をプラスしてアレンジしたり、2体のマネキンを使って動きをつけイメージをつくる

Q. お客様の動線は？

-A. 今あるラックは移動させて、他の棚もよく見えるようにした方がいい

-A. 売るものにポイントをつけシマを作り、お客様が見る順番を観察して配置を変える

-A. 入口にあまり安いもの(バーゲン品)ばかり置かないで、お店の中を歩いて見てもらう工夫をする

※本日の意見を参考に、お客様の反応を観察しながらPOPやディスプレイを改善していきましょう



■話題2 小林さんの古民家カフェ『ぶらり』の活用方法についてアイデアを出そう！

古民家カフェ『ぶらり』とは

- ・今年の6月27日にオープン
- ・小林さんの祖母が生前住んでいた家をリフォームして作った
- ・にぎやかなのが好きで人が集まる家だったことから、そういう場所として引き継ぎたい
- ・小林さんの母がランチタイムにカフェを経営
- ・さらに幅広い客層に使ってもらえるスペースにしていきたい
- ・ランチの営業時間外の使い方を模索中



○現在の使われ方について

- ・シダビズオフ会のイベント開催場所として提供
- ・クラシックギターの演奏会開催
- ・ピザ窯で、トッピングから焼くまでの手づくり体験を行った
- ・駐車スペースは車を置かず、キャンプ用のタープを張るなどしてイベント用に使用することもある
- ・近隣の畑を使い、子ども会と野菜の収穫体験を行う予定
- ・手づくり味噌の教室(参加費:材料費込 3 千円)を行う予定

○事前に撮影した動画の鑑賞と小林さんの説明を聞いての一問一答

Q. 何時から何時まで借りることができて、料金はどのくらいか？

- A. 毎週木～土曜日、午前11時～午後4時までランチを提供
実際に使ってもらえるのが、土曜日の夕方以降から日曜日、月、火、水
(水曜日はランチがあるので夕方まで)
まだ確固とした料金体系はできていない(応相談)

Q. 泊まることはできるか？

- A. 法律的に難がある(宿泊施設としての届出はしていない)が、鍵が渡せる時間の範囲内であれば応相談

Q. 暖房や空調は完備してあるのか？

- A. 完備していないので、冬場は用途が限られてしまうかもしれない
火鉢などで暖をとることはできる
母屋の前はコンクリート舗装しているのでたき火も可能

Q. キッチンスペースへの出入りはできるか？

- A. 衛生管理上、カフェの営業中は関係者以外入れない(その他の時間は自由に使って構わない)

Q. 自分の店でワークショップをやっているが手狭なので、スペースの時間貸しは可能か？

- A. 時間貸しはまだ決めかねている。料金体系をきっちり決めてしまうと敷居が高くなりコンセプトから外れてしまうという懸念がある

Q. 流星群を見る会などで夜間の利用はできるか？

- A. 周囲が暗いためそういうニーズもあるかもしれないので、応相談

【本日のワーク】

自分だったら、この古民家を何に使うか？また自分が知っている「誰か」ならどう使えるか？

《参加者のアイデア》

* ビジネスとして

読書会/お茶のテストマーケティング
和を意識した企画(JETRO と連携して外国人に日本の魅力を分かってもらうためのセミナー開催)
自分の顧客を連れてきてランチ会
カフェのお客さんを対象にした展示販売
手づくり品の見本市
ハンモックを置いて、ランチとお昼寝をセットで提供



* その他

子ども対象の読み聞かせ/好きな映画を大きな画面と大きな音で鑑賞したい/和菓子づくり
(夏休みのイベントとして)写生大会/スモーク(自宅ではできないので)/写真教室
季節のイベント(ハロウィンパーティー・もちつき・書初めなど)
学生の勉強スペース(夜間・夏期講習など)/楽器の練習

【本日のまとめ】

- ・自分だけだとアタマがかたくなるので、今日もいい発見があった。
- ・店のレイアウトはいつも考えている。目を引く看板は特に。通りがかりの人に PR できるような工夫をしていきたい。POP の事ではすごく参考になった。人の目をひくものを考えることができた。
- ・今日は自分の仕事に関連した内容だったので、ちょっと話しすぎた。このメンバーは、顔見知りの方も多いので、困ったときは相談してもらって OK。仕事ならなおいいが。ぶらりは早速食事の予約を入れたいと思った。
- ・POP の活用は自分も見直したいと思った。ぶらりの方は難しいと思ったが、カフェスペースでの活用を考えたとき、家ではできないことをやれるスペースと考えると、いろいろあると感じた。
- ・久しぶりに参加したが、意見交換ができて良かった。ぶらりの方はギャラリーというイメージがあったが、使用用途を考えて非日常を味わいたいと思った。特にハンモックはいいと思う。