

～藤枝エコノミックガーデニング 第15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 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、幸運な偶然の出会いの確率を高めていこう!
- 日時:2014年7月22日(火)18:30～21:00
- 場所:藤枝市生涯学習センター第四学習室(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:以下15名(敬称略、順不同)

- ・柴原章弘(LABしばはら)
- ・飯塚久仁子(紅家)
- ・杉山志寿子(マダムトリコ)
- ・青島たま子(株アオシマ)
- ・武部英明(株T.K.B groupe)
- ・小沢友喜(ピュアフラワー静岡店)
- ・服部久仁子(アトリエ アレキキャッツ)
- ・福田純子(デザインルーム・アール工房)
- ・佐藤かおり(個性心理学研究所 認定講師・カウンセラー)
- ・石神敬吾(TO YOU)
- ・永谷亜希子(ベビーマッサージとういんく)
- ・服部竹生(銀行取引アドバイザー)
- ・杉村哲章(株OK 土地企画)
- ・近藤諭(ふじえだ整体)
- ・島田慎太郎(+D Architects)



■話題1 (株)OK 土地企画 杉村さんの不動産屋について、みんなで意見を出してみよう!!

○内容

- ・(株)OK 土地企画 杉村さんは焼津の不動産屋であり、主な業務は「不動産売買の仲介」「賃貸物件の取扱い」など。
- ・以前に山梨氏から新聞折込みチラシのデザインのアドバイスを受け、「目立つチラシ」を作成し、反響があった。
- ・杉村さんから「土地を探している人は、不動産屋が発信する情報にどのような内容が盛り込まれていればよいか?」の意見を受け、今回アジェンダとして取り上げた。

○土地を探している時、どのような情報が不動産屋さんであればよいか?

【参加者意見より】

- ① 物件周辺の情報
近所の人々の年齢層 / 人の流れ(交通量)
海からの距離(津波の想定何m) / 公園が近い
- ② 生活
陽当たり / ゴミ捨て場までの距離
- ③ 交通
最寄りの駅・バス停までのアクセス/
国道1号線・150号線等主要幹線へのアクセス
- ④ スーパー・コンビニ
買い物をするところ / スーパーまたはコンビニが徒歩圏内



- ⑤ 学校・病院
学校が近くにあるか？ / 大きな病院までのアクセス
- ⑥ 騒音
周辺の騒音はどの位か？ / 騒音の程度 何 dB
- ⑦ 隣人
町内会の情報 / 近くにゴミ屋敷がない
- ⑧ 不動産屋さんの顔が見える
安心できる業者 / 他の不動産業者さんとの違い / お客様の声

■話題2 展示会・イベントに出展したとき、ブースに足を止めてもらうにはどうしたらよいか？

○石神さんのサービス「ハートレター」についてのふりかえり

第9回メジャーデビュー・ラボでもアジェンダとして取り上げた。

「悩みを相談したいけれどなかなか相手が見つからない」そういう悩みを持つ人に対し、HP上で相談内容を聞き、悩みの解消や解決を手助けするサービス。特色は、アドバイザーを匿名の年配者が担当し、直筆の手紙が郵送されてくるシステム。相談者・アドバイザー間のやり取りには、管理者は関与しない。

○経緯

- ・以前、イベントでブースを設けたが、他のブースが食料品・飲料品を取扱っている中で、違和感があり来場者が足を運びづらい雰囲気となってしまった
- ・サービスを提供するターゲットとなる年代層は、10代～30代の悩みを抱えている人
- ・秋のイベントに参加するが、ターゲットが立ち寄りやすいブースにしたい
- ・イベントの性質上、その場で申込み等の商業目的はNGのため、サービスの説明のみに限定されてしまう

○3人1グループで、石神さんのブースに寄ってもらうためのアイデアを出した

【参加者意見より】

- ① ブースの見せ方
若者、マンガ、ポップなどブースの飾りを目立たせる / サービス内容の図解、イラスト、チャート
- ② 相談者の見える化
相談者の顔を出す / 相談者リスト
- ③ サービスのみせ方
「悩み」ではなく「手紙」が届くなどのセールストークにする
- ④ ターゲットを絞る
ターゲットを極限に絞る / 悩みの限定(広すぎるとよく分からないため)
- ⑤ SNS等での差別化
Facebookやブログに宣伝を載せる / ブースに来てもらっても悩みは言わないと思うので、ネットを使う
- ⑥ 動画
再現映像を作る(サービスの可視化) / 体験者の声を動画で流す



■今日のふりかえり

- ・初めて参加させてもらいましたが、これだけの人数がいて1つの議題に対し、おもしろい意見が出てきて、「こういう考え方もあるのだなあ」と感心しました。機会があれば、また参加させてもらいたい。
- ・商売は人と人との繋がり。人を見て、その人が気に入ってこそ、モノを売ったり買ったりする。まごころを込めて対応することは大事だと思った。みなさんの意見は本当に刺激的だった。
- ・杉村さんのお話は、業種こそ違えども「みんなは、こう考えているのだなあ」と感じ、別の意味で自分の仕事に役立つと思った。もし知り合いで不動産屋を探しているなら、ぜひ杉村さんを紹介したい。石神さんのビジネスは、素敵な仕事なのでがんばってもらいたい。
- ・「土地を買う」ということは、それ自体ターゲットが絞られている。特に、不動産屋はターゲットが難しいと思われる。自分の商売も同じなので近い位置で考えられた。石神さんは、「トライ & エラー」をしていくしかないと思った。

■お知らせ

第14回メジャーデビュー・ラボのスケジュールで取り上げた「福田さんのデザインの仕事を利用してもらうために、みんなで意見を出してみよう!!」について、近況報告をします。

～佐藤さんが、自作の「チェーンソー・アート」のイベントポスターのデザインの手直しを、福田さんに依頼しました。デザイナーの視点で修正されたイベントポスターは、以前よりブラッシュアップされて魅力的なものとなりました。～

メジャーデビュー・ラボは、このように異業種交流やビジネスマッチングの場としての役割も果たしています

次回も「販売促進」を継続したテーマとして、みなさんのビジネスにおける「自分のビジネスをどうしたらいいのか？」考えていきたいと思えます。今後も皆さんでアイデアや意見を出していきましょう！

■次回メジャーデビュー・ラボ

8月8日(金)18:30～21:00

会場は、藤枝市生涯学習センター(茶町1-5-5)第四会議室の予定

※ 日時・開催場所等お間違えのないようにお気を付け下さい。

