



起業家セミナー営業戦略編②

**『顧客目線で集客アップ！
知恵と工夫の販促作戦講座』**

開 催 報 告



1. 開催概要

- ・日 時 平成27年12月3日（木）・4日（金） 各回 18:30~21:30
- ・会 場 （公財）仙台市産業振興事業団 アシ☆スタ交流サロン
（仙台市青葉区中央1-3-1 AER7階）
- ・対 象 おおむね1年以内に店舗を構えての小売業・サービス業での起業を予定している方
- ・受講料 2,000円
- ・定 員 20名
- ・講 師 / （公財）仙台市産業振興事業団
ビジネス開発ディレクター 大志田 典明

2. セミナーの状況

・受講者 / 8名(12/3)、7名(12/4) ※託児利用 0名



1日目



2日目

1日目は「マーケティングの基本」から「売場作りのポイントまで」を。2日目は「歳時記戦略」・「クーポン戦略」等についてワークを中心に講義いただきました。



2日目のワークでは、グループ別に課題に取り組み、議論を交わしながら成果を発表し合うなど、学びと相互交流の場となりました。

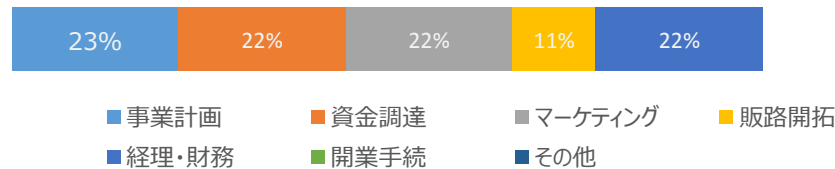
3-1. アンケート結果

回答数 7件 ※回答数/受講者:7/9(人)

1. セミナーの感想



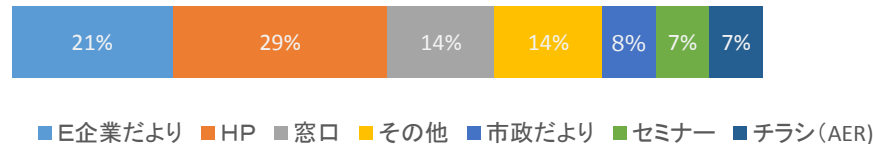
2. 起業にあたって感じている課題



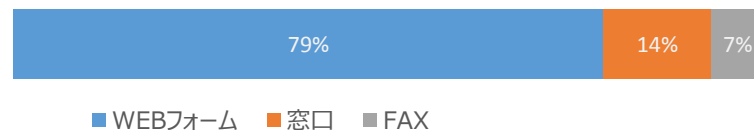
3. 今後利用したい支援メニュー



4. セミナーを知ったきっかけ



5. 申込フォーム



1 回答者自身について		計	構成比
①性別			
1	男性	5	71.4%
2	女性	2	28.6%
3	未回答	0	0.0%
②年齢			
1	～20歳代	1	14.3%
2	30歳代	3	42.9%
3	40歳代	1	14.3%
4	50歳代	1	14.3%
5	60歳代以上	1	14.3%
③現在の職業			
1	自営業	3	42.9%
2	会社員・公務員等	1	14.3%
3	学生	0	0.0%
4	パート・アルバイト	0	0.0%
5	専業主婦(夫)	0	0.0%
6	無職・定年退職	2	28.6%
7	その他 (会社経営・自由業・訓練生)	1	14.3%
④起業予定時期			
1	起業時期決定	2	28.6%
2	半年以内	1	14.3%
3	半年～1年以内	3	42.9%
4	1年以上先	0	0.0%
5	その他	1	14.3%
⑤起業するにあたって感じている課題(複数回答可)			
1	事業計画	2	22.2%
2	資金調達	2	22.2%
3	マーケティング	2	22.2%
4	販路開拓	1	11.1%
5	経理・財務	2	22.2%
6	開業手続	0	0.0%
7	その他 商品開発・価格設定・ブランディング	0	0.0%
⑥-1 「アシスタ」の起業支援メニュー利用希望の有無			
1	利用したい	7	100.0%
2	利用しない	0	0.0%
3	未回答	0	0.0%
⑥-2 利用したい支援メニュー(複数回答可)			
1	個別相談	3	30.0%
2	セミナー (起業後の経営)	5	50.0%
3	先輩起業家等との交流会	2	20.0%
4	その他	0	0.0%

3-2. アンケート結果

受講者方からの声

①講義で最も印象に残ったこと

- ・コストを抑え、計画の7掛けで考えること(人件費をかけすぎていると反省しました)。
- ・商品の展示の仕方(三角形)、ポスティング、動画サイトの活用の仕方。
- ・開店時期や季節ごとの販売方法。
- ・アンケートの取り方のポイント。
(アンケートを取ることを考えていなかったの、参考にさせていただきたいと思いました)
- ・リピート販促のための「クーポン」の考え方。
- ・リサーチ方法、開業場所等の条件、テストマーケティングの方法、市場調査の方法。

②セミナーの感想、今後の要望など

- ・様々な販促の具体例を挙げていただいたので、それぞれの特徴や効果がよく理解できて良かったです。
- ・このセミナーをきっかけにどのように他の開業者と差をつけ、必要とされる施設となるかを考えたいと思いました。
- ・聞きやすく・楽しく参加できました。ポイントカードの例で実際に作ろうとしている図案を評価いただいて嬉しかったです。
- ・商品開発の際の「ギャップ思考」がすごく興味深く面白かったです。お話しも楽しくて、来て良かったです。
- ・セミナーの回数とバリエーションがもっと増えると嬉しいです。

4. 事務局から

●全体的な印象

- ・少人数ながら開業を間近に控えた受講生がほとんどで、熱心に聞き入り、懸命にメモをとり質問するなど、いつにも増して熱のこもった雰囲気、少数精鋭の非常に密度の濃いセミナーでした。
- ・ワークではグループごとに課題に取り組み、実践的な知識を学ぶとともに、ディスカッションの合間にお互いの事業構想を語り合うなど、参加者相互の交流も活発に行なわれました。

●今後の課題

- ・開催時期の選定(今回は12月、週末)に留意するとともに、広報の仕方の見直しも含め検討すること。