



かごしま商い繁盛塾

「学すスタートする繁盛店への道」

事務局はアールエー・ピーエービル 1F 101号室

目指せ
繁盛店

市「商い塾」スタート

繁盛する店づくりを学ぶ「かごしま商い繁盛塾」が6日、鹿児島市名山町のソフトブラサかごしまで始まった。初回は小売業者ら36人が参加し、熱心に聴講した。

小売業者ら36人 品ぞろえ、接客学ぶ

市の主催で、21日まで3回続き。昨年までの「商店街活性化セミナー」を、より具体的に売り上げ増加につながる内容に改めた。佐賀県武雄市の中小企業診断士、武雄信夫さん(67)が「今すぐスタートする繁盛店への道」と題し講演。「小売業はフグジュアリー(せいたく)を求める客層を狙った品ぞろえ、接客サービスなどが大切。客のニーズを探り、仮説を立て試行することに取り組むべきだ」と述べた。

鹿児島市東谷山1丁目の実家で茶販売店を営む松尾美由紀さん(46)は山口県周南市は「客の関心を引くフアサード(店正面)づくりが大切との考え方が印象に残った」と話した。

14日は「年末年始に効くカラーとディスプレイ」、21日は「飲食店繁盛の方程式」と題した講義がある。

武雄信夫さんの講演を熱心に聴く商店主ら。鹿児島市名山町のソフトブラサかごしま



個店の輝きが商店街を活性化

○：「商店街活性化は行ってみないと店がどれだけあるか決まる」。鹿児島市の「商い繁盛塾」で講演した武雄信夫さん(67)は「地方都市の中で、見る目はダントツでいる方が、これからの生活や購買行動の変化する中、先取りして提案する必要がある。『おもしろい』と『おもしろくない』を分ける必要はない」と話した。



武雄 信夫氏

の店の変化が唯一の生き残り策だと語る。

○：物不足、店不足から物余り、店余りへの変化を「好機」とらえろ。○：釧路、札幌から与論町まで全国各地で商店街活性化を指導。郊外型大型店との競合が激化している天文館は「地方都市の中で、

い。品ぞろえや接客方
法、陳列などできる範
囲で少しづつやればい
い」