

【講習会資料】

”キラリ輝く繁盛店”が牽引する商店街活性化への道

業種は問わない！ お金はかけない！  
繁盛店の原理を実践し繁盛店をめざす！

講 師：(有)クオールエイド

代表取締役 武 雄 信 夫

今日、商店街に立地する中小専門店は、業績の低迷をはじめとする様々な課題に直面し、「出口の見えない」迷路の中に陥っているといつて過言ではありません。抜本的な取組をしない限り厳しい状況からの脱出は不可能です。

厳しい状況ですが、街ぐるみでここから脱出、繁盛を実現する方法があります。それが当社が開発した「キラリ輝く繁盛店づくり」です。

後ほど詳しく説明しますが、この方法は、

①お金をかけない、②計画を立てない ③まずやれることから取り組み、④こつこつ取り組むことで繁盛が実現するという画期的な方法です。

既に全国各地の商店街で取り組まれ、実際に売上が前年対比で2割もアップするお店が続出するという、信じられないような成果が挙がっています。

— \*\* 商店街立地で繁盛再生に成功したお店の一部です\*\* —

○化粧品店 ○文具店 ○時計・めがね・宝石店 ○洋品店 ○ブティック  
○靴店 ○バッグ店 ○和洋菓子店 ○印判店 ○各種食料品店など

この講習会では、成功事例が続出している繁盛店づくり、「繁盛再現への道」を豊富な実例を交えて詳しくご紹介します。「こんな簡単な方法があったのか」と受講された方々の意欲が高まり、主催者への評価も高まります。 総会などの機会にもぜひご利用ください。

【よくあるご質問】

Q：.厳しい時代、全国の商店街が低迷するなかで繁盛をどうして実現できるのか？

また、いろいろな種類の専門店が同じ話を聞いてなぜ繁盛するようになるのか？

A：.小売店には「繁盛するための原理・原則」があり、それは業種業態を問わず共通しています。この「原理・原則」を学び実践すれば誰でも繁盛店を実現できるのです。

この講習会では「繁盛店の原理・原則」を実例を交えながら提案します。

いうまでもなく、商店街は「買い物の場」であり、買い物は個店の店内で行われます。商店街の究極の魅力とは、生活の中で使うと生活の満足がいっそう増すような商品を提供して

いる個店がそろっている、ということです。イベントやお祭りで一時的に通行客が増えたとしても店に魅力がなければ繁盛は作れません。

したがって、商店街活性化の究極の目標は、まちの中に買い物行き先としての魅力にあふれた個店が軒を連ねる状況を実現することです。思い出してみれば、商店街全盛時代、どの街にもそういう情景は当たり前のことでした。商店街活性化とは、様変わりしている環境の中であらためて“買い物行き先として”魅力のある店を揃えること、それぞれの店舗がそこを目指して変化していくことです。これ以外にみなさんが力を合わせ、知恵を出し、汗を流して取り組む事業はありません。

さて「魅力ある個店」とはどういうものでしょうか？ 「魅力ある個店づくり」とは、地域に住んでいるお客様から、

- ①「買いたい商品が揃っており・見ると買いたくなる商品も揃っている」
- ②「接客サービスが行き届いている」
- ③「店舗環境も心地よい」

と評価され、「私の行きつけの店」と位置づけてもらえるお店に自分の力で生まれ変わっていくことです。

厳しい環境のなかで取り組まれる「魅力ある個店づくり」は、

- ①新しい投資などのお金をかけずに
  - ②基本的にお店の能力で
  - ③今すぐ取り組みを始められ、徐々に業績が好転する→繁盛店となる
- という条件を備えていることが必要です。

この条件を備えている繁盛店づくりを提案しているのは、全国で唯一、当社だけです。

本当の意味での商店街活性化を実現する方法は、各個店が「売場の改革」～「魅力ある個店」を創り出し、それをモデルに点から線、線から面へと取組が拡がり、商店街全体に繁盛店が軒を連ねるといふ以外に無いと考えます。本格的な取り組みは講習会でご提案しますが、まずは、商店街立地の個店の経営者の皆さんが「こうすれば繁盛を再現できる」という確信を持ってもらうことが第一歩です。

このセミナーでは、新しい繁盛店づくりについて“今すぐ取り組んでたちまち成果が上がる”具体的な手法をわかりやすく提案します。誰でも・すぐに着手出来る、着手すれば必ず成果が挙がる取組みです。

#### ○繁盛店づくり5 原則

- ①コンセプトは作らない・計画は立てない
- ②お金はかけず出来るところから少しずつ
- ③すぐできることにやり直せる規模で取り組む
- ④取り組みを通じて売り上げを落とさない
- ⑤新規顧客を狙わない

youtubeで取組の報告を見ることが出来ます。

□大分県商店街魅力ある店づくり支援事業報告会 <http://utun.jp/=sX>

□ 講習会開催要領

1. 講義の内容

①中小専門店でチャンスが到来している

②経営環境の変化はこう理解せよ

③繁盛店づくりの原理原則

④明日から始める繁盛店づくり

⑤質疑応答

※各地の商店街で取り組まれた成功事例を写真付きで紹介します。

※ご希望により動画も視聴いただけます。

2. 所要時間: 2 ~ 3 時間(3 時間を推奨します)

3. 講師: 武雄 信夫

有限会社クオールエイド代表取締役

4. 謝 金: 100,000 円

交 通 費: 実 費

※ この講習会を開催されると組合員各位の商売に対するの意欲が高まり、商店街の雰囲気  
確実に変わります。

※ 実際に講習会を開催された商店街(組合)をご紹介します。気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ先: 有限会社クオールエイド TEL 0954-20-1170

メール: info@quolaid.com

担当: 武雄