

販売戦略策定セミナー&戦略試験ブース出展 報告書

概要 販売戦略策定セミナー&戦略試験ブース出展は、商い・観光展会期前にセミナーを実施し、その戦略をもとに、商い・観光展会期中に試験ブースを設けて販売してみる企画。

対象者 大田区内の事業者、創業予定者

講師：中小企業診断士 高田 泰弘氏

〈第1回〉

日時：2015年7月23日（木） 14:00-17:00

場所：5F 大田区第1・第2会議室

参加者：17名（16団体）

〈第2回〉

日時：2015年8月27日（木） 14:00-16:00

場所：5F 大田区第1・第2会議室

参加者：14名（13団体）

〈商い・観光展〉

日時：2015年10月17日（土）～18日（日）10:00-17:00

本セミナー受講者のうち15店/社/団体が出展 うち戦略試験ブース（特別料金）での出展は6件

〈第3回（報告会）〉

日時：2015年11月12日（木） 14:00-16:00

場所：2F biz BEACH 内

参加者：9名（9団体）

出展の感想などの意見交換・グループワーク

セミナー内容

- ・出展の目的を明らかにする
- ・マーケティングについて
- ・ターゲットにとっての高い価値を提供する
- ・売れるブースづくりの工夫
- ・後日自店に来てもらうための工夫
- ・商品開発の考え方
- ・出展数値計画の作成
- ・出展の振り返り
- ・接客サービスを高める
- ・従業員育成の手順

受講者16店・団体・個人のうち出展者数は15、新規出展は10、創業予定者は2であった。

業種別に見ると、フード関係が6、フード以外の小売販売が7、その他サービス業が3であった。

10代から60代まで幅広く、女性の参加者は11名であった。

長年商売を営んできたが新規出展に備えて、ネット販売だけでなく対面販売の経験を積みたいなど、様々な理由で本セミナーに参加していた。

接客方法や新規顧客獲得の方法を細かく示してくれ、また、感動させる店づくりを目指すよう指導された。自分の経験や事例を多数引用し、非常に分かりやすく説明され、受講者の集中を切らすことがなかった。



販売戦略策定セミナー&戦略試験ブース出展 報告書

年齢・性別・業種・状況が異なる様々な方が参加したが、ゴールが設定されているセミナーのせい、すべての人が真剣で、積極的に取り組もうという意思が感じられた。また、連帯感も生まれ、講師の熱意と相まって、結果的に非常に質の高いものとなった。

全体の3分の2は講義を行い、残り3分の1はグループワークを行った。

グループワークでは高校生も含め積極的にお互いの意見を出し合った。グループ内でのお互いの親近感が高まり、またグループワークを行うことによって、自分で考える時間をつくり、気づきを促していた。

創業予定で出展した方は、すぐに売り切れになるほどの人気を博し順調な成果を収めた。

都立桜台高校は授業の一環として本セミナー及び出展に参加し、会期中は10人ほどの生徒が協力しながらマドレーヌ販売を行った。

3回目の報告会では、戦略や出展の振り返りだけにとどまらず、新たな講義として商品開発方法、接客方法、従業員の育成方法まで紹介していただいた。



アンケート結果

*セミナーアンケート（別紙）では、提出者全員が「とても参考になった」と回答。また、報告会では「去年の3倍の売上であった」、「当日の売上はあまり良くなかったが、後日の来客につながった」、「良い勉強になった」等の意見をいただいた。

A 貴店の業種は？

- ・飲食業 1名 ・食品販売 3名 ・雑貨/インテリア等 2名 ・服飾品関連 1名
- ・その他 4名

B おおた商い・観光展への出展経験は？

- ・ある 2名 ・なし 8名

C セミナー参加の目的は？

- ・商い・観光展で収益を得たい 6名 ・自店の売上を増加させたい 5名
- ・販売戦略を試したい 4名 ・創業に向けての試験 1名 ・学習 4名

D 今回のセミナーは参考になりましたか？

- ・とても参考になった 10名

「多少参考になった」、「あまり参考にならなかった」、「全然参考にならなかった」の回答は無し

以上