

第11回鹿児島天文館まちぜミ結果検証会



得する街のゼミナール「まちぜミ」71講座（コロナ禍で）

2022/7/22日（月）マークメイザンA・B室

名山・金生・いづろ・天神おつきや・照国表参道・中町コア・We Love 天文館協議会・鹿児島市・教育委員貴その他共同開催

タイムスケジュール ☆ 第11回鹿児島天文館まちぜミ 令和4年5月21日（土）～令和4年6月30日（木） ☆

- 令和4年3月16日（水）・・・ まちぜミスタートアップ（初企画）・マークメイザン（免除・無料）
- 令和4年3月22日（火）・・・ まちぜミHopセミナー「入門編」・マークメイザン（免除・無料）
- 令和4年4月14日（木）・・・ まちぜミStepセミナー「実践編」・マークメイザン（免除・無料）
- 令和4年5月2日（月）・・・ まちぜミJumpセミナー「直前編」・マークメイザン（免除・無料）

☆この前後「まちぜミ実行委員会を4回実施」（チラシ、広報（小学校配布）、コラボ、コロナ禍のまちぜミ注意点など）
広報など鹿児島市、商工会議所、マスコミ各団体、各店舗、各個人、郵送（約600名）各個人SNS系ツールなどご効力



獲得する街のゼミナール
第11回 鹿児島天文館まちぜミ



マークメイザン

第11回鹿児島天文館まちぜミ

入門編 マークメイザン

令和4年7月25日 まちぜミ事務局

「2022/5/21日～6/30 第11回「鹿児島天文館まちゼミ」よかった点など」

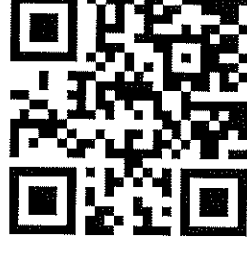


- ・初めてのお客様にお会いできて、店舗を知って頂いた
- ・講座終了後、クーポンを持参してお買物にもつながった
- ・受講者の方の「美」「健康」に関する意識が高く店舗のポリシーをお分かりいただきご満足いただけた。
- ・とても幸せになれる講座だと言われて、嬉しかったです。
- ・自分一人では活動を知って頂くこと難しいが、「まちゼミ」に参加することで一気に活動の場が、受講者様だけでなく「まちゼミ」の仲間の連携が出来て自分でもびびくりしている。
- ・コロナ講座での連携や場所の提供など多くの仲間を得て活動の幅が広がりたい。
- ・お客様の「健康意識」がいかに高いかが改めて肝落した。
- ・5月の中旬に新事業を始めた。新事業を始めるにあたり、「まちゼミ」でこれまで得た仲間や情報がとても役に立ち新規事業の後押しをして頂いた。まちゼミが無ければ、新規事業をやっていない。全国でまちゼミによる新規事業が開始されていると聞いて自信にもなった。
- ・実際にお灸、足つぼ、を体験された方が後日数名治療を受けに来られた。嬉しかった。
- ・参加された方は皆さん体験喜んで頂いたし楽しく講座が出来た。
- ・ダイエットの講座は、痩せている人の受講が多かった。痩せている、肥っているは関係なく「健康」を維持したい人が多くいる。「健康第一」を講座を通して伝えることが私の「まちゼミ」の使命だと思う。
- ・予想を超える参加申し込みがあった、売上にはまだつながらないが、店舗や場所を知って頂くきっかけになった。
- ・熱心にお聞き頂いた、
- ・皆さんが楽しく喜んでおられた。喜ばれる反応がとても嬉しいです。
- ・コロナに対する「マンボウ」が緩和されお客様の警戒感が少しずつ薄くなっているようだ。(今後もコロナの具合で状況変わる)
- ・参加者は増加傾向にあり、以前まちゼミを体験された方が再来店され売上につながる。
- ・少しでも多くの人に良さを知ってもらえることが一番。そこから始まる。

- ・コロナ禍で出掛ける機会が減少しているがお客様は出かけた。小人数、予約制、店舗のコロナ対策が出来るので「まちゼミ」の強みが発揮できる。お友達での参加が多かった。
- ・興味を持って頂くきっかけになる。
- ・前回の参加者の数から今回12名となった。日程の再考が良かったようだ。参加予定者に事前にシヨートメールにて確認を実際した為、ドタキャンなどの不参加者は0だった。確認は大切だと思う。
- ・講座内容を変えて、また自分も勉強し直した、自分の勉強にもなる。
- ・継続は力でもまちゼミは自分の勉強にもなる。
- ・2回目の参加だったのでスムーズに実施出来た。
- ・集客「収客」につながる。
- ・受講者の満足が講師の満足につながる。
- ・講座終了後。お買上があった。
- ・集客の講座で参加者が増え、収客の講座にも参加して頂いた。
- ・ラインでつながり、次の企画につながる。
- ・参加者様とのいいコミュニケーションが取れて楽しかった。
- ・初参加でした。ほとんどの参加者様が初対面の方でしたが、和気あいあいと体験していただき良かった。
- ・次回も参加したい、友達にも教えたいとの声が嬉しかった。
- ・新しい「白薩摩焼」を知ってもらえる。
- ・初めての方、前回まちゼミに参加された方にも参加頂いた。
- ・人数や内容を絞った(前回の反省を生かして)ので、時間に余裕が出来て質問や要望に対応できた。(コミュニケーション)
- ・2回目の参加で、チラシを見て参加頂いた方が増えた。
- ・すべて「リモート」で実施。リモートのまちゼミの可能性を探る。時間が多少伸びてもOKだった。
- ・リアル店舗のお客様がリモートのお客様となった。ラインでつながる。今後へ。
- ・参加者には聴こえのしくみ、補聴器についてご理解頂けた。



- ・定員を超える参加を頂く。リピーターも増えている。
- ・時間内に伝えたいことは伝えられた。
- ・男性のみの講座だった為、やりやすい部分とそうでない部分があった。
- ・まちゼミを実施して新しい出会いや、まちゼミを改めて考えることが出来た。
- ・計測が初めての方が、靴選はこうするのか？と大変喜ばれた。
- ・そう毎日お客様が来られ売り場ではないが、初めてこの場所に来たとされるお客様に認知頂いた。
- ・お客様に商品を通してSDGsの考え方もお知らせ出来た。
- ・考え方をゆっくりにゆっくりにと違う接客でお教え出来た。
- ・次回も是非、参加したいとお言葉を頂いた。
- ・商品の性質上かお申込みが無かった。
- ・感染対策をしっかりと、実施出来て喜ばれた。
- ・接点のない顧客と接点が出来た。
- ・すべてリモート(会社の指示)で開催したが、操作などスムーズにいった。早くリアルな講座を実施したい。直接お客様の声を聞きたい。
- ・初参加で自分も緊張したが、店舗終了後参加者様と楽しくレコードの魅力を語りあえた。喜ばれた。年代はやはりレコードを知っている方が多い。バーボンも良かったかも。
- ・お客様にご満足いただけただけ。逆にお客様に伝わりにくいこともわかった。
- ・皆様に楽しんで頂いた。
- ・算命学を知って頂いた。
- ・1人の受講者様だったが後日、本講座をお受けになりとても喜んで頂いた。
- ・朝の講座を昼からにしたこと、教材費をワゴンコインにしたことで、予約がいっぱいになり別日を設けた。
- ・事務局からの資料が袋にはいり、使いやすかった。
- ・変わった講座内容だったが、意外に参加者が多く驚いた。



- ・税金の親子講座であったが、税金のことを親子で話す機会が少ない為、税金リテラシーを高める活動を継続したい。
- ・講座が満杯となり良かった。間口を広げたことが良かったのか？
- ・今後につながる方がおられる。
- ・通常のことでもお客様には喜んで頂いた。参加者の皆様がためになったと喜んでくださった。
- ・初めて「大人のそろばん」教室を実施。予想以上の反響があり、私が勉強になる。「大人のそろばん」教室を本講座にしたい。
- ・参加されたお子様が、何回も質問され、その姿を親御様も喜んでおられる感じがとても良かった。
- ・43名の参加者様があり、やはり「食」に関する関心の高さが心から感じられた。店舗の方向性も決まりつつある。
- ・最中の生まれた背景などをお聞き頂き、喜んで頂いた。
- ・飲食の為、久しぶりにお客様にお会いできたのが、まずは嬉しかった。
- ・お客様がお友達を連れて参加して頂いた
- ・コラボ講座なお「まちゼミ」の良さを感じた



「令和4年5月21日～令和4年6月30日 第11回まちゼミ 少し改善したい点など」アンケートから。」



- ・材料費がかかることを知らないお客様もいらした。電話予約時にお知らせしておくべきだった。
- ・ストレス社会の中で当店をもっと必要とされるお客様を増やしたい。
- ・次回は10名の参加者を目指したい。
- ・コラボまちゼミを実施しているが、まだまだ色々なコラボが出来るはず。今後はまた違う業態の店舗さん、人ともコラボしたい。
- ・内容の詰め込みすぎで、時間内に終わらなかつた、アンケートもあるので時間配分を考えたい。
- ・店舗、サービス内容を実際に知って頂く、いきつけかけとなっている。
- ・ドタキャンがあった。事前に確認のお電話をするべきだった。
- ・継続して新規顧客へつなげ、売上につなげたい。
- ・人数の調整と日程の増設(コロナ禍で1回の人数を増やせない)、日程を増やしたい)
- ・定員満席だったが(予約待ちの方もいらした)、当日来られない方おられた。やはり前日などに確認連絡をマニュアル通りにする。

- ・つい講師の話が長くなり、参加者どうしの話しが足りない感じがした、時間配分と参加者どうしのコミュニケーションをとること。
- ・会場が狭いので、同じビル内で場所を確保することも考えたい。
- ・受講者の都合で講座自体がキャンセルとなった日があった。
- ・SNS系のツールで告知に挑戦したい。
- ・コロナ対策をしながら、1回の講座人数を増やしたい。
- ・アンケートをとるのを忘れそうになった。まちゼミに参加経験がある方から教えて頂いた。事前の準備をしっかりとりたい。
- ・講座がらか、平日は受講者様がなく、土日の開催がいいのかもしれない。(業種・業態・場所にもよると思うが)
- ・得意な人と不得意な人の差が大きくならないように工夫したい。
- ・人数の関係で、おことわりする方もいた。追加講座なども考えたい。
- ・再来店への仕組みをつくりたい。
- ・リモートがいいが、ドタキャンも多かった。リモートでも事前確認をしたい。
- ・参加者様が少ない。次回は店舗の顧客様へも固定化の為に知らせをしたい。
- ・参加者様との交流を深めたい。
- ・参加者様が多く、予備日をつくる余裕がなかった。しっかりお客様の声を聞けない状態だった。

予備日をつくりお客様細かい声も聞きたい。

・継続は大事だ。

- ・コロナ対策はどこまでやるか？少し気になった。
- ・講座内容が一般的ではなく特別なお客様でないと感じた。
- ・先日の確認をすべきだった。ドタキャンがあった。
- ・わかりやすい具体的なタイトルにすべきだった。
- ・時間的余裕はあるので、ある程度お客様都合に合わせてる講座も出来る為、次回は実施したい。
- ・講座内容を限定するのはいいが、限定されたお客様への情報発信を考えるべきだった。
- ・1階に目印をつけて、まちゼミを実施していることを知らせる(ビルの為)



鹿児島まちゼミネットワーク
「さつま de まちゼミ」の皆様↑



鹿児島まちゼミネットワーク
「奄美まちゼミ」の皆様↑

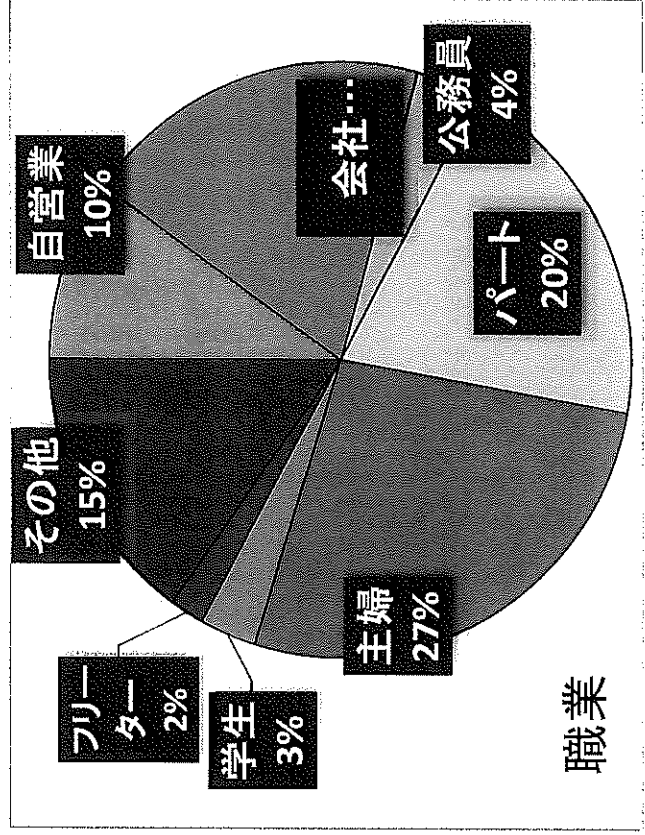
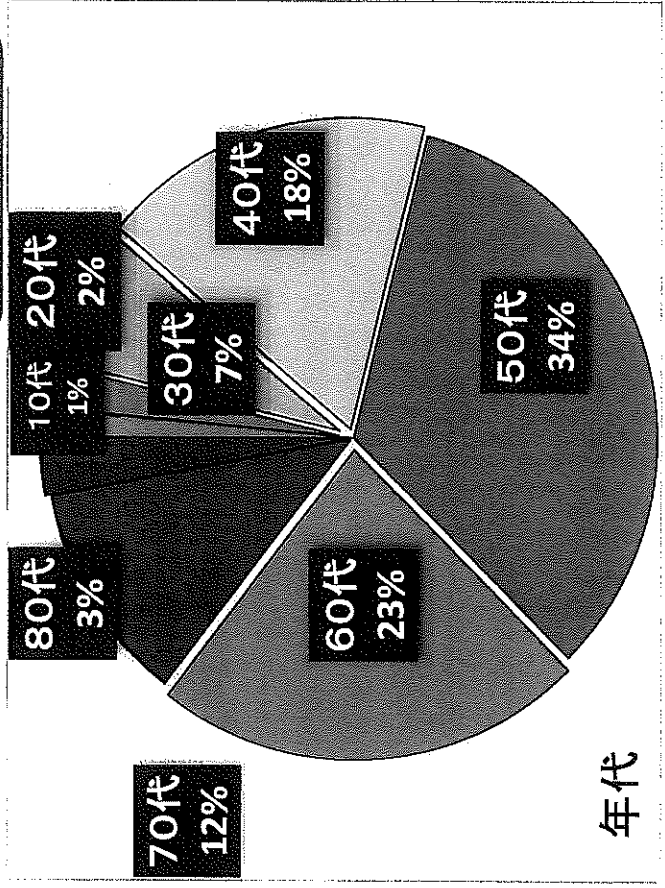
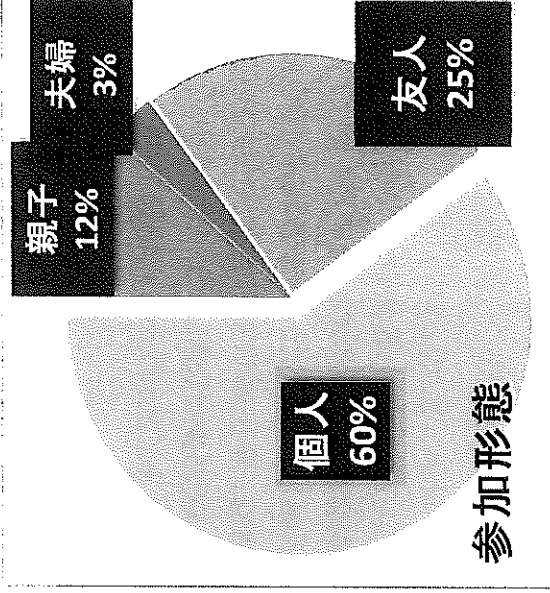
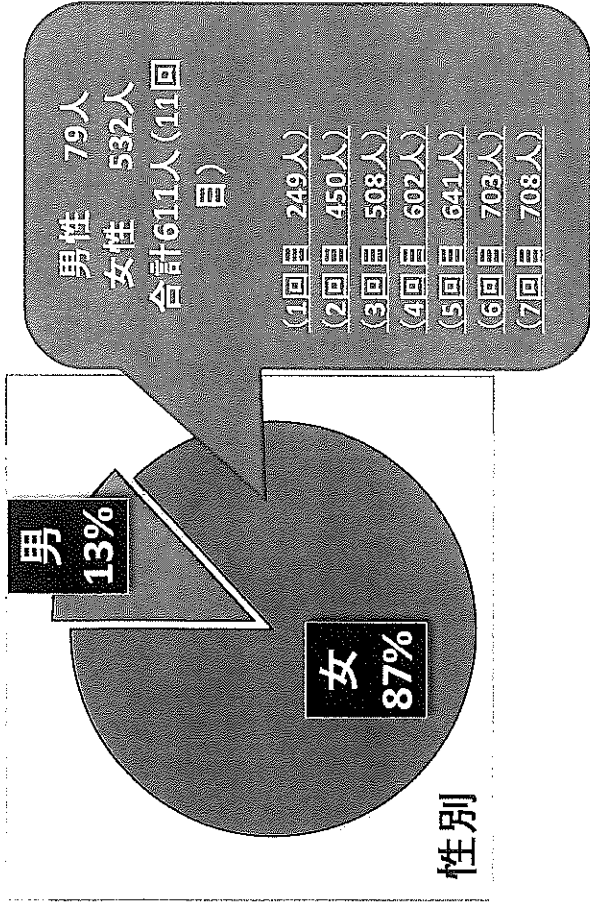
- ・屋は本業が忙しく、夕方に講座を実施したい。
- ・暗算を取り入れたいと欲しいとの要望もあり。
- ・お子様に学年の差があり、出来るだけ同じような学年で実施するようになりたい。
- ・時間・労力がかかる、店舗の商売との費用対効果を検証しないといけない。店舗の接客時に出来ることもある。その辺の社員。スタッフの共有も必要。
- ・講座の為に事前準備も必要(慣れが出てくるとこの程度でいいかと考えるがお客様は新客様なのでもう一度しっかり準備。
- ・初参加の為、固定客様に参加頂いたが、まちゼミチラシで来て頂けるお客様を増やしたい。
- ・アンケートもあり時間配分をうまくしないとけないと思った。
- ・時間配分を考える
- ・今までにない手法を新たに伝えたい

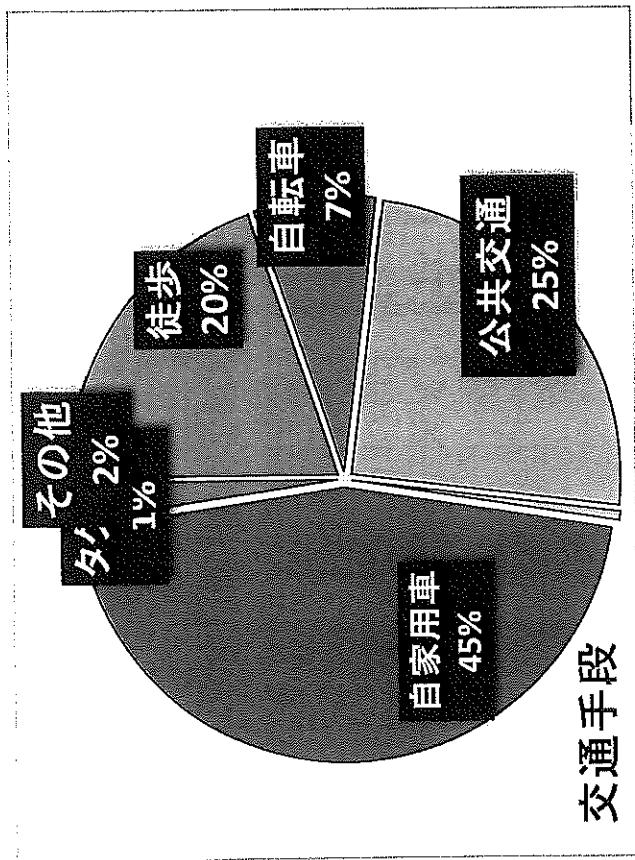
「～もつとうまくいくコツ～」

- ① 同じ曜日同じ時間の設定では、行きたくても行けない人が出てきます
曜日や開催時間はバラバラにする事でお客様に選べるチャンスが増えます
- ② 次回使える自店のサービス券などを上手に使用して、また足を運んでもらえる工夫をするといいいです
- ③ 当日ドタキャンや申込自体を忘れている方も…前日に連絡するのがベストです！！
- ④ どんな方に来てほしいのか、講師自身が行きたくない事などをリサーチして、ズバリそれをタイトルや見出しに入れる工夫を♪
講座や普段のご商売の中でお客様の普段お困り事などをリサーチして、ズバリそれをタイトルや見出しに入れる工夫を♪
- ⑤ ヒット講座は新規客とのご縁のためにも続けるべき！(収容)既存のお客様も受けやすい講座(集客)の2講座でぜひ！！
- ⑥ 従業員の多い店舗さんは、まちゼミの周知が大切です。お客様が快く参加出来るよう、「ほう・れん・そう」をしっかりと♪
- ⑦ 人前でお話すると、緊張しますよね。まちゼミの周知が大切です。お客様が快く参加出来るよう、「ほう・れん・そう」をしっかりと♪
- ⑧ お申込みは場所の都合上どうしても厳しいときは、キャンセル待ち扱いでお受けしよう
- ◎ まずは、まちゼミの説明会、結果検証会などには講師自身が必要なく参加することがうまくいく秘訣です(^^)

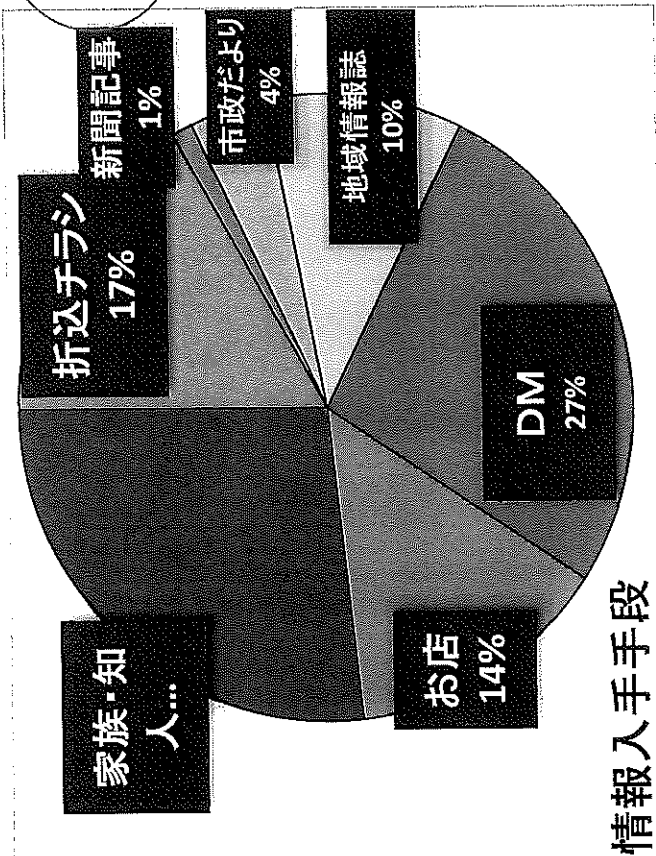


8

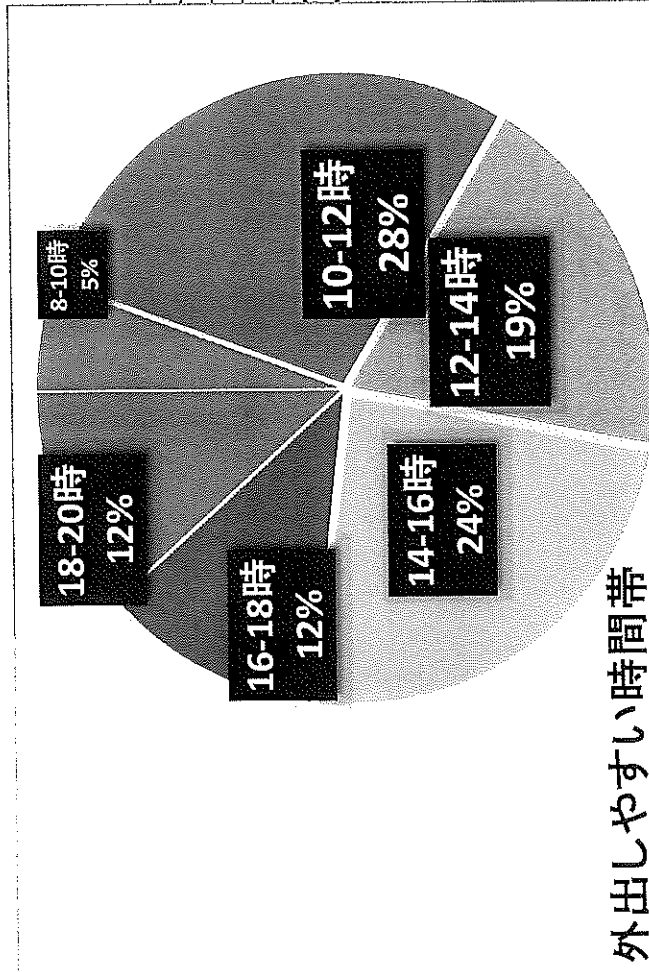




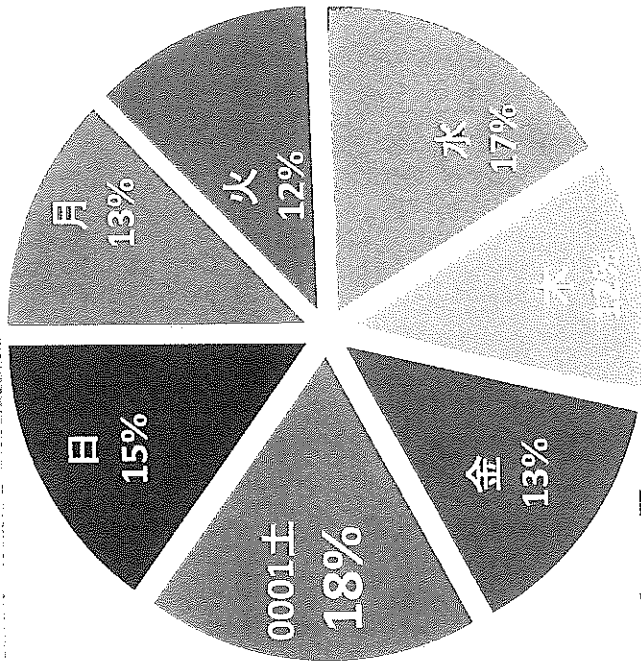
交通手段



情報入手手段



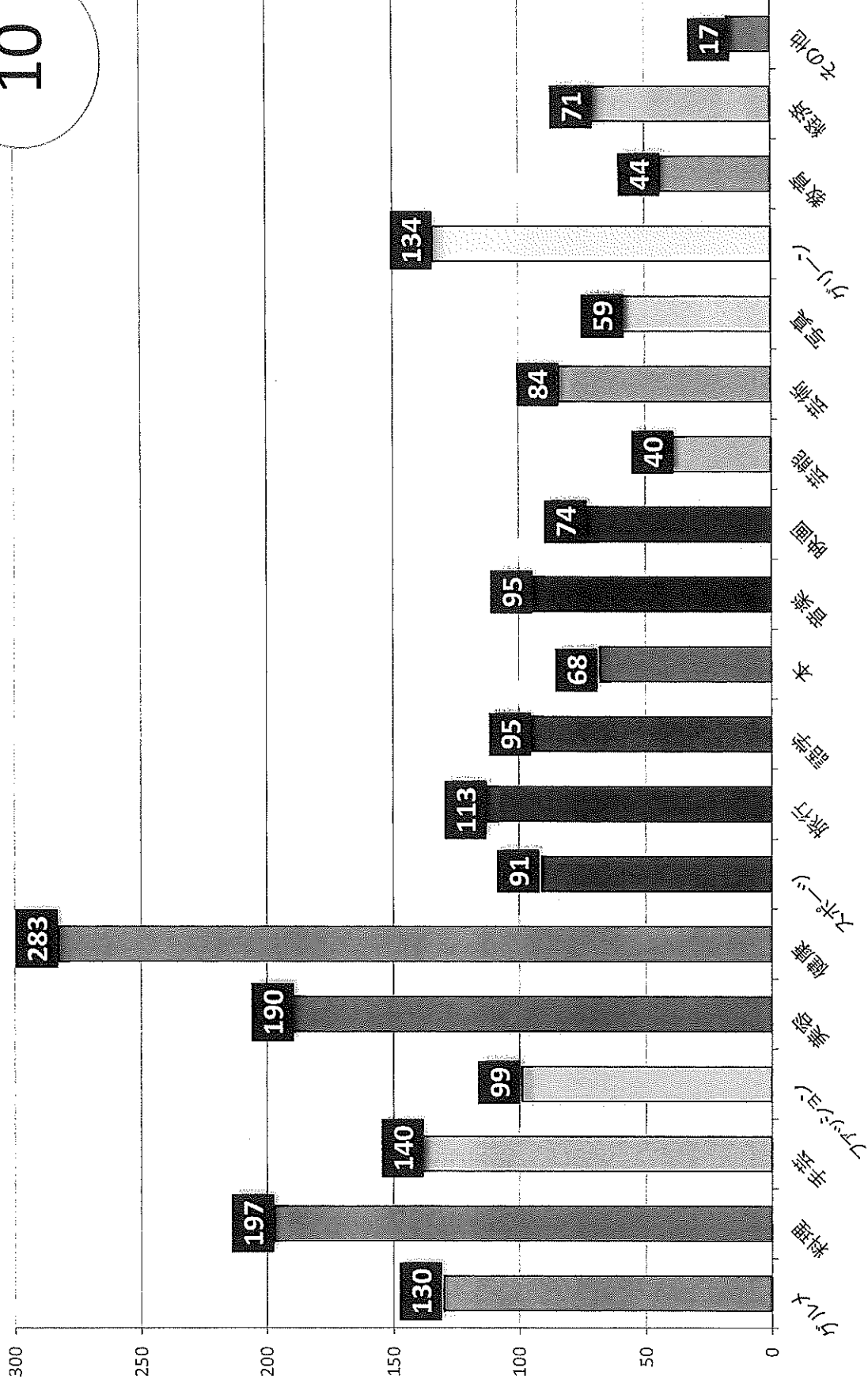
外出しやすい時間帯

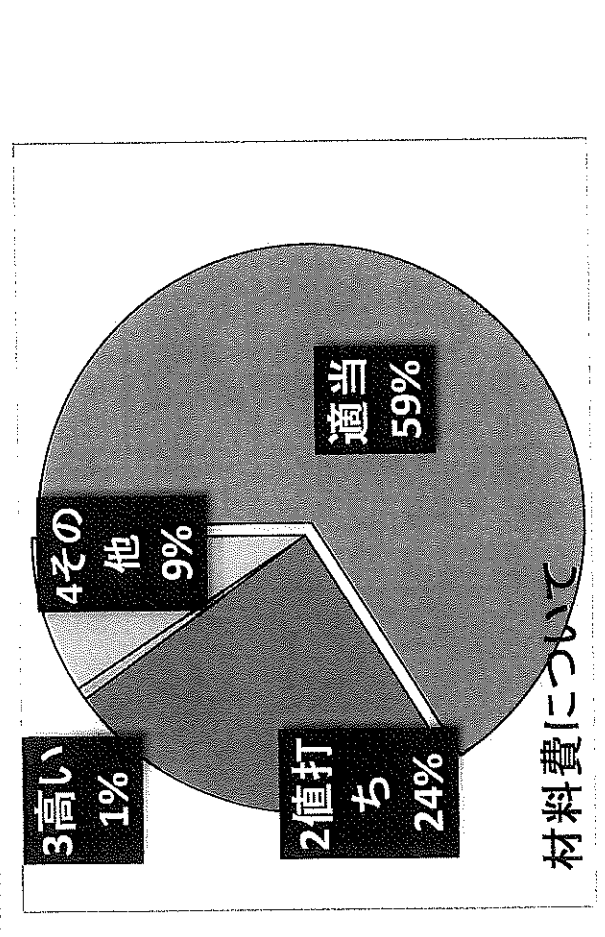
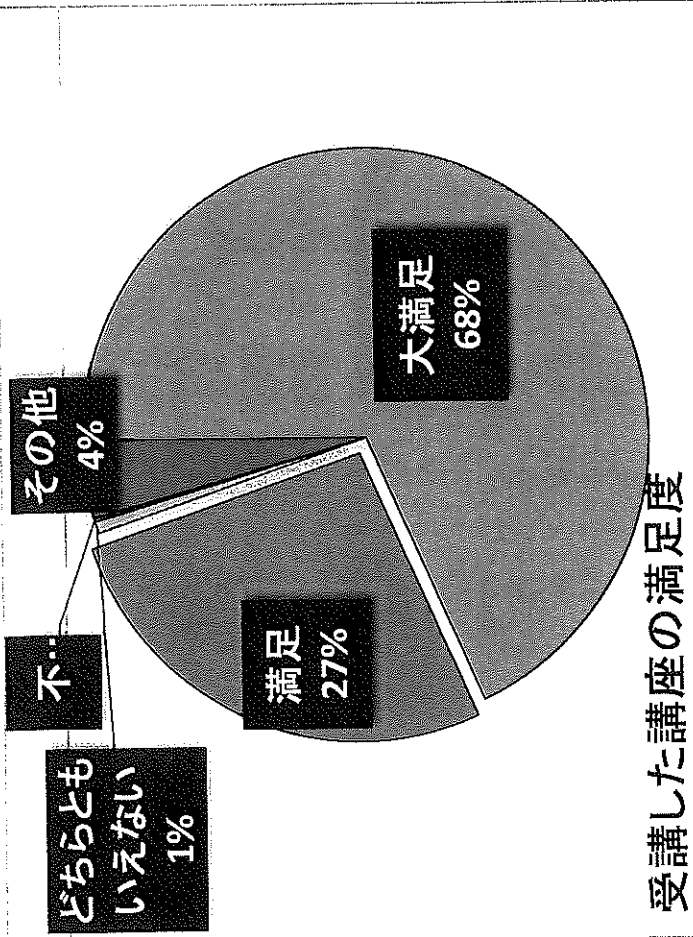
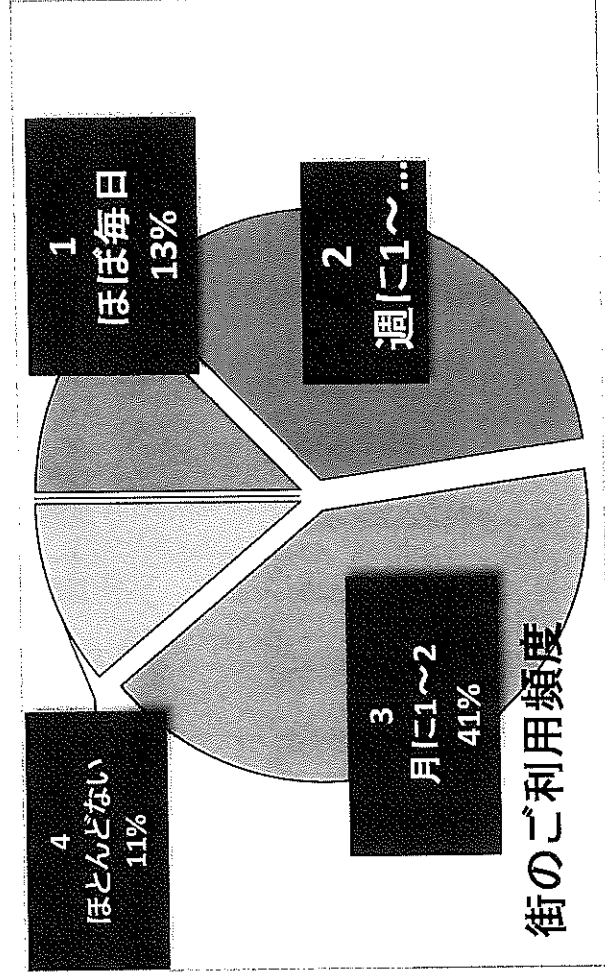
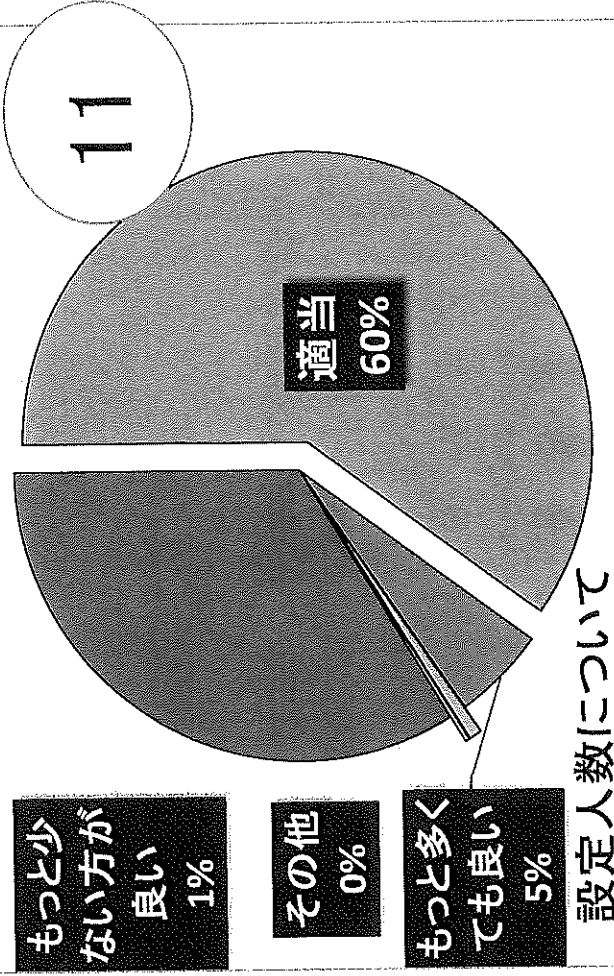


外出しやすい曜日

お客様の希望するテーマ(複数回答)

10





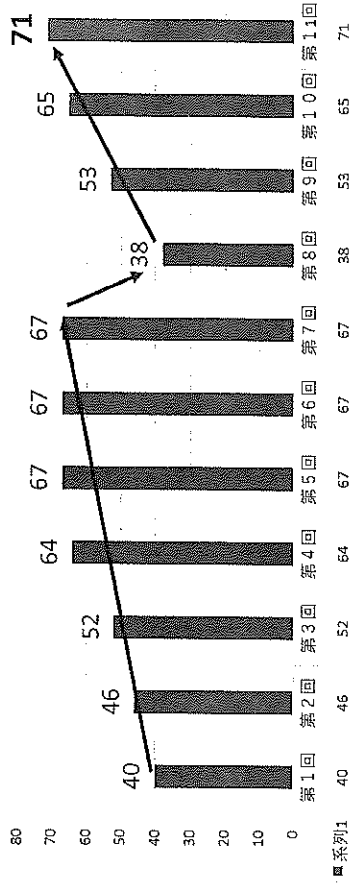
「鹿児島天文館まちゼミ」1回～11回の推移 H28年5月から令和4年6月

回数	年度	月 (約1か月半)	講座数	受講者数 (人)	前回比 (受講者数)
第1回	H28年	10月	40	249	
第2回	H29年	5月	46	450	180.7%
第3回	H29年	10月	52	508	112.9%
第4回	H30年	5月	64	602	118.5%
第5回	H30年	10月	67	641	106.5%
第6回	令和元年	5月	67	703	109.7%
第7回	令和元年	10月	67	708	100.7%
第8回	令和2年	11月	38	236	33.3%
第9回	令和3年	5月	53	327	138.6%
第10回	令和3年	11月	65	477	145.9%
第11回	令和4年	5月	71	611	128.1%

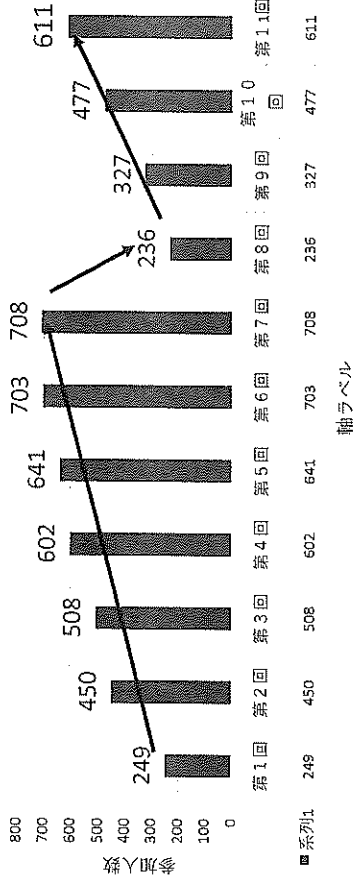
第12回の広報など、問題など10/22～11/30予定

- 鹿児島市の小学校4校でチラシ配布（教育委員会後援）
- 鹿児島市さんの協力で鹿児島市の公共施設にチラシ設置(54か所)
鹿児島市の市報にもQRコード付きで掲載
- リビング新聞QRコード付「記事広告」&6万部折込(10/12・13・14)
- 参加実績のある、お客様へ約600枚名にチラシ2枚つづ郵送
- 事務局作業の軽減効率化のため、提出期限の徹底
- 店頭前の告知の徹底と口コミの強化
- 商店街にぎわい支援事業の補助金の使い方(63万円)
※MBCラジオでの「まちゼミ」告知 3ヵ月間・街ごと通信
※YouTube動画の作成・・動画にて広報や実施店舗の拡大
※リビング新聞折込の倍増(6万部・・前回3万部)
- まちゼミ生みよみの親「松井洋一郎氏」を2022/9/3日鹿児島へ
※「元気の出る商店街支援事業」の活用
※入門編として9/3日実施・・場所は未定
- We Love天文館協議会様の継続的なご支援
- 10、結果検証会にてアイデアを・・その他

講座数推移



受講者数推移 (人)



軸ラベル

第11回鹿児島天文館まちゼミ収支

収入	単位 (円)	税込
前期繰越	81,050	
各店舗から	426,000	71講座 × @6,000
DM同封	12,000	6店舗 × @2,000
WeLove天文館 補助	100,000	協力支援金
合計	619,050	
支出	単位 (円)	税込
印刷費	382,800	ユニカラー 4万部 (チラシ)
通信費	84,140	DM発送 601通
広告費	115,500	リビング折込 3万部
雑費	19,576	事務局経費
合計	602,016	

次期繰越

17,034





鹿児島天文館まちゼミ

まちゼミ仲間募集中!



鹿児島天文館まちゼミに参加中の店舗さま、これから参加してみたい店舗さまの声を集めました。まちゼミに興味のある方、関わってみたい方、お気軽にご連絡ください!

まちゼミはお客様をお店をつなぐ最高のコミュニケーション事業です。一緒にやりましょう!!

天文館まちの駅ゆめりあ(武田)

新しいお客様と出会うキッカケになりますよ。また、リピーターが増えるチャンスです。多くのお店とも助け合い、学び合える場所です。

ドコモショップ天文館店(保)

講座をきっかけにお客様がお店に来てくださったり、異業種の方々のいろんな話を聞けるので勉強になります。

TRY鍼灸整骨院(牧原)



「自分の街が大好き」な仲間が繋がり一緒に盛り上がることで、お店も盛り上がります。

ホダ-アルジ工房AminoF(壹岐)



新規客に来店していただいただけ、さらに買上にも繋がります。私自身の勉強にもなり、より知識も深まります。

縷まつき苑京呉服の池田(池田)



まちゼミは新たなお客様の開拓、自分の店のスキルアップと、時間はかかりますが必ず自分のお店の改善、にぎわいに繋がると思います。ぜひ参加して皆さんで盛り上げていきましょう!

婦人服&洋傘トモヤ(川井田)

新規のお客様が来店いただけるチャンスです!一緒にまちゼミに参加してみませんか?

りんくフェアトレード & ECOジ- (松尾)

気軽に店へ足を運んでもらえる良い機会です。一度来てもらえると、二度目が来てもらいやすくなります。

鮫島写真館(鮫島)



ご案内させていただきましたのは...

- 鹿児島天文館まちゼミ実行委員の () です!
- 鹿児島天文館まちゼミ参加店舗の () です!

お申込み・お問い合わせは下記まで
☎099-222-7891

mail : izuro@skyblue.ocn.ne.jp

鹿児島市金生町1-12 いづろパールビル4F(いづろ商店街振興組合内)

人との繋がり、店舗さんとの繋がりも、
もっと広がる大きなイベントだと思います！

TRY鍼灸整骨院(牧原)

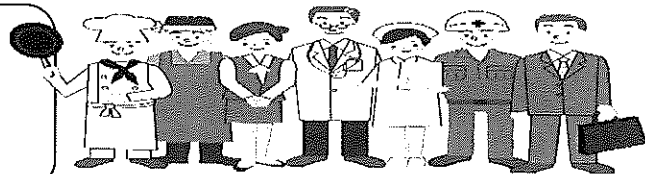
まだまちゼミを行っておりませんが、
次回は頑張ってみようと思います。

モッキンバード(鹿倉)



コミュニケーションでローカルに繋がる取り組みです。

正込法律事務所(正込)

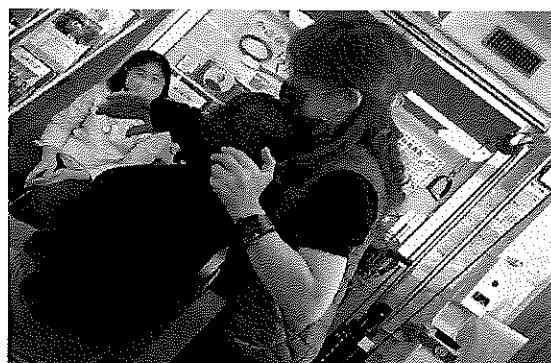
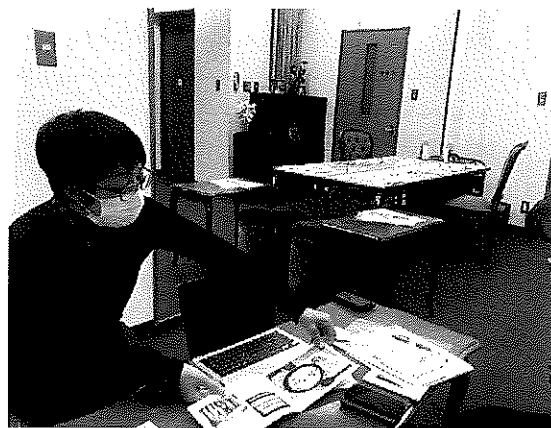
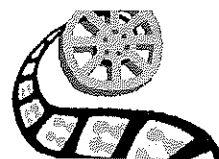


たくさんの出会いがあります。
お客様とも異業種の方々とも...
ぜひ頑張ってみましょう！

パッケージプラザゴトウ(川畑)

長く続けていると興味を持っていてもタイミングが合わなかつた方がまた都合のつく時に来てくださることもあります。リピートの方も出てきたりします。
長い目で見てやるとじわじわ効果が出てくると思いますので、ぜひ一緒に！

ガーデンズシネマ(黒岩)



鹿児島天文館
まちゼミの様子♪

第12回 まちゼミ料金に関するご案内

①チラシ講座(区画)料金(税込)

1講座	2講座目	3講座目以降
7,000円	6,000円	5,000円

② DM負担金(希望者のみ)

(過去のまちゼミ参加者へDMを発送します)

内容：第12回まちゼミチラシ、参加店チラシ等

送付数：約600通(第4回～第11回まちゼミ受講者※アンケート記入者)

負担金：2,000円(税込)一律

※自店のチラシ等をまちゼミチラシと一緒に送付できます。

※自店のチラシは各自、JUMPセミナー(直前編)の際に持参

DMと一緒に、チラシやクーポン券等を同封できます！ →



③ クーポン参加料(希望者のみ)

全体クーポンは
今回も中止します！

※参考までに…
参加費：500円
・DMに封入(約600通)
・全講座にて配布

価格改定等ご理解とご協力をよろしくお願いいたします。

