

## 《講座を成功させるためには》

### ① 受講者目線で「タイトル・講座内容」を考える

パンフレットを見た人達が魅力を感じるタイトルにすると効果的です。

※迷われている方は、まち得ゼミ経験者や会議所にご相談ください。

例) 化粧品店 「眉の作り方教室」 よりも 「眉ひとつでこんなに変わる!!」

### ② 受講者目線で開講日程・講座時間の長さを考える

・講座を設定する際に、ご自身の講座には「どんな人に来てもらいたいのか」を考えた上で、その人たちが参加しやすい日程を考えると集客につながります。

例) 主婦に来てもらいたい⇒家事が忙しそうなお時間帯は避ける

例) 子供・親子に来てもらいたい⇒学校行事の日程をチェックする

・講座時間も1時間から1時間半程度が理想的です。

### ③ 適切な受講料の設定をする

・原則、受講料は無料としていただきますが、講座を実施するために必要な材料等にかかる費用は、受講料として設定可能です。時間内に飲み物等を用意される場合も同様です。

### ④ 適切な定員の設定をする

一度に教えられる人数を考えて、余裕をもった定員を設定しましょう。

### ⑤ パンフレットへの掲載写真は商店主（講師）の顔がオススメです！

お客様との関係を築くためには、まず商店主の顔を知ってもらいましょう。受講希望者にとっても、講師の顔を知ることによって安心でき、より参加しやすくなります。

### ⑥ 新型コロナウイルスの「感染拡大を防ぐ」運営をする

別紙『新型コロナウイルスの感染拡大を防ぐゼミの運営について』をご覧ください。

ご協力頂ける方がお申込みいただけます。

## — お 願 い —

本事業における講座はあくまでも個店の魅力を伝えることによって、市内商店の活性化を目指すためのものであり、ご商売ではないということを今一度ご確認ください。

・受講料における手間賃の確保、利益分の確保は禁止です。

・入会の強制、商品押売りは禁止です。

## 《申し込み後のスケジュール》

6月中旬～7月中旬	パンフ校正	FAX またはメールにて連絡
8月 2日(月) 8:30～ 8月 12日(木) 17:30	パンフ配布 参加費集金	期間中にパンフレットおよび開催に関する資料を富士商工会議所に受取りに来てください。あわせて参加費をご持参ください。
パンフ配布後随時	受講者受付	各店舗にて受付をお願いします
9月 25日(土)～ 10月 24日(日)	開 講	店舗ごとの開講日となります
10月 29日(金) までに	アンケート提出 ( 必 須 )	・受講者のアンケート ・開講者のアンケート <small>アンケートは今後の運営に役立てるものなので必ずお願いします。</small>