



2014年2月1日 (第14号)

「まちゼミ」で

お店のファンを増やそう！

こんにちは。

寒さの中に、暖かい日が

混じり始めました。おえ気

でしようか？

◆ さて、「まちゼミ」も存

知でしょうか？

◆ 商店街の衰退は、全

国的に、長く、深刻な

問題となっています。

◆ それは、大型店やチェーン

店ができたこと、また大和

市の場合、横浜や東

京が近くにあること等が

原因と思われています。

◆

「まちゼミ」は、約10年前

から、名古屋近くの岡崎

市で、商店街衰退の打

開策として開催され、

現在では日本全国約

100ヶ所の商店街で開

催されるようになったヒット

企画です。

◆

大型店、チェーン店に対して、

商店街のお店の多くは、

長い歴史を持つ、専門店

なので、普段聞けない

専門知識や役立つ情報

を無料で教えてくれるのが、街のゼミナール「まちゼミ」です。

◆

「まちゼミ」では、一切販売

はしません。お店のこと、特に

店主を身近に感じてもら

えること、何かの折に来て

もらうこと、口コミでお店

を紹介してもらえ

ることがポイント

です。

◆ 街の文房具

屋さん、万年筆も

年間100万円も売れるよう

になったそうです。

◆ もちろん、私も「Facebookで

集客しよう」の講座を

開催します。



ITコンシェルジュ・サービス

インターネット、パソコン、社内システム等、
ITのご相談は、ご遠慮なくご連絡ください。



ヨシ・ウェブ・サービスのオフィス外観

Yoshi

Web Service

<http://www.yoshi-web.jp/>

ニュースレターの感想やご意見をお寄せ
ください。

・メールの方は、 info@yoshi-web.jp

・FAXの方は、046-204-7355

・電話の方は、046-204-7360

発行者:

株式会社ヨシ・ウェブ・サービス

242-0006 神奈川県大和市南林間 2-13-8

代表取締役 吉岡 善一