

本日のテーマ

女性のためのサービス開発

人を呼び込む「おかみサロン」

モノのあふれる時代は、
コト売りビジネスで街づく



東 順子



中川 歩美



たかの ひろみ

1

本日のテーマ

裏

女性たちは連携せよ！

ゆる～く

2

2013年夏ごろ、
東 順子は考えた・・・

講師の置屋って
儲かるかも・・・



3

なんでか・・・

お稽古させて売り込んでピンハネする
公共機関は「売り込み」に冷たい
⇒営業的な感じがするから？
地元住民のクチコミが最も効果的
⇒他の人に売り込んでもらえばいい
いろいろな講座を選べた方がいい
⇒みんなで集まって、
お互いに売り込み大作戦をすればいい
講師の研修も必要
⇒教えるのはお手のもの

お稽古と売り込み をする事業

4

まずは5人で集まって
講師ギルドPowerful Woman
設立 2013.8.10



1万円ずつ出資して、5万円で事業開始

5

ちょうどよい役割分担



からだ・健康系
画廊勤務、
社員教育
専業主婦
バツイチ独身



**お花・アロマ・
プライダル**
25歳から起業
講師経験豊富
独身



DIY全般
もと酒屋さんの女
将さん
妻・母・嫁・仕事
しっかりこなして
ウン十年



宣伝広告
新婚のため現在
仕事を減らしてい
ます。

6

チラシセットを発送

すぐに講座の注文があったので、
さっそく会員募集

チラシセットを作成

⇒1,000部作成600部発送

残りはみんなで持参売込み

毎月公開勉強会(会員予備軍をつくる)

講師としてのスキルを徹底教育

7

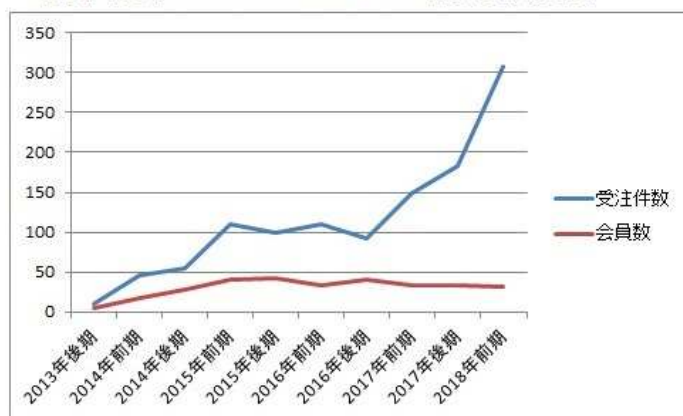
勉強会には男性も歓迎



8

速いのが取り柄

講師ギルドPowerful Woman 講座受注実績



みんなでやったからできたのです！

9

やってみてわかったこと

みんなで渡ればこわくない

10

女性は連携上手

- ・子育てはひとりではできないことを知っている
- ・地域とつながることを知っている
- ・まるめかたが上手(いろんな意味で)
- ・やるときはやる

みんなで渡ればこわくない

11

連携ビジネスに向いている人

「本業」を持っている

⇒絶対にこの仕事で月〇〇万円稼がなくては
となると、連携が崩れやすい

(明確な売り上げ目標は必要ですけどね)

「本業」のスキルを活かせる

「本業」を補完することができる

**だから、商工会女性部の皆さんに
最適！**

12

まずはやってみる

早めに結果を出して検証する

方向性はこれでいいか？

ダメなら やめる または 方向転換

連携相手はこの人(この人達)でいいか？

スピードが大切

やってみないとわからない

出る杭が叩かれないうちに

叩けない高さになる

13

そして最も大切なのは…

自分がワクワクすること

ワクワクは必ず商品化 できます！

さあ！始めよう！

14