

よろず支援拠点だより <49>

来店してもらおう方法を考える

わかやま新報の読者の皆さま、こんにちは！和歌山県よろず支援拠点コーディネーターの吾妻です。よろず支援拠点では「これから事業を始めたい！」人の相談も対応しております。本日は「これから事業を始めたい！」と今年2月くらいにご連絡いただいた事業者の人で、現在は開店準備中という段階になったAさまについてご紹介します。

Aさまは昨年閉業した老舗かまぼこ店で職人をされておりました。「おいしいかまぼこをも

う一度作りたい！」との思いから創業を決意され、よろず支援拠点との相談が始まりました。職人時代には縁遠かった事業計画作成や資金繰りの検討、施策の活用など、さまざまな準備をしています。

当拠点では、まず「将来にわたってどのようなお店にしたいのか」という事をお伺いして、頭の中にある計画を文章にすることから始めました。ちょうど地域課題解決型創業補助金（わかやま産業振興財団）に申請するところだったので、申請

を通して6年先までの具体的な目標を決めて、1年ごとに何を達成するのかという計画を立て、数値シミュレーション、競合・市場調査もしました。そして、開店後に重要になる「お客さまにどうやってお店を知ってもらうか？」という点も、チラシやウェブサイトを作成する以外の方法もいろいろ考えています。

創業される人の中にはお店のオープンをゴールに設定している場合もあります。当拠点では「お店をオープンする前から『どのようなお客さまに来店してもらおうか』ということ

を重点的に考えると、スムーズなスタートができる場合が多いですよ！」とお伝えしています。年末には和歌浦でAさまの「和歌濱かまぼこ」がオープンします。私もオープンを心待ちにしている一人です。

和歌山県よろず支援拠点
和歌山市本町二丁目1番地
フォルテワジマ6階
URL <https://yorozu-wakayama.jimdo.com/>
TEL 073・433・3100

