

## 商店街や地域の活かし方を 探るヒント

考え方

### 商店街や地域を活用する

人気店は、自店だけでは行えないことを商店街や地域と連携して取り組むことで、自店の売上アップにつなげています。商店街イベントや地域の催事はその大きな機会になります。

ポイント1



**自店だけでは  
できないこと  
を考えてみよう**

**他のお店と協力すれば  
できる取組を考える**

店主以外に従業員がないお店でも、他のお店と共同で企画・行動することで規模や注目度が上がり、効果も大きくできます。お店同士の協力によって効果的な取組をスタートさせましょう。

ポイント2



**商店街や地域を  
販路として活かそう**

**イベントを販売やお客様との  
出会いの場に変える**

商店街のイベントや地域の催事を活用しましょう。試作品のテスト販売や見切り品の販売など、お店の中では行いにくいことにチャレンジでき、地域の情報を得る機会にもなります。

ポイント3



**地元を仕入先として  
活用しよう**

**地域産品を使って  
新たな商売の可能性を探る**

単に安さを求めるのではなく、地域性や希少性に価値を置いた商品に魅力を感じるお客様も増えています。地域の農産品などを自店で加工・販売することに取り組んでみましょう。

ポイント4



**とらわれずに自由に  
発想してみよう**

**真似でもいいからやってみて、  
創意工夫を盛り込む**

これまでも、個店が商店街や地域と共同で行った創意溢れる数々の取組が生まれました。柔軟に新しい発想を取り込むことが大事です。また、他の商店街等の優れた取組を真似てみるのも一手です。