

～めがねで縁結び～眼科ではたらくめがね屋さんが語る「見える喜び・見られる喜び」

【内容】

塾長 めがねのお店 Mito 店主 毛利誠也 氏

日時 平成 27 年 12 月 16 日 (水) 14 : 00 ~ 15 : 30

- 店主の毛利さんが、眼やメガネに関する正しい知識を説明しながら、機能とデザインの両面から、最適なメガネの選び方についてお話ししました。
- 老眼や白内障のメカニズムを説明しながら、一人ひとりに合っためがねの選び方についてお話ししました。
- 最近増加している均一価格のめがね屋さんとの違い、日本製のめがねの魅力などについてお話ししました。
- また、実際に参加者にモデルになってもらいながら、利用シーンに応じためがねの選び方についてアドバイスしました。
- 当日は眼科勤務経験が豊富な店主が、他店やインターネットでは知ることが難しい知識や情報を紹介し、参加者にとっては楽しみながら学べる機会となりました。

【成果】

- 参加者からの口コミで来店されるお客様もあり、めがねの購入につながるケースがありました。
- 当日の様子がマスコミでとりあげられたことで来店するお客様もあり、めがねの購入につながるケースが多くなりました。
- また、まち塾を通じて、店主はめがねや眼に対する正しい知識が浸透していないことを再認識するきっかけとなりました。

【参加者の声】

- 他のめがね屋さんでは教えてくれなかった知識を得ることができた。
- 雰囲気の良いというだけでなく、技術的にも信頼できるお店だということがわかった。
- デザインと機能性をバランスよく提案してくれるめがね屋さんだと感じた。



【店主より～まち塾を終えて～】

- 不特定多数に向けた広告宣伝も必要であるが、まち塾のような取り組みで、少しずつでも確実にお店のファンを増やしていく取り組みも必要であることを実感しています。
- 地域住民を対象にした今回のような取り組みを継続し、お店のファンづくりのツールとして活用していきたいと考えています。