

インターシップ報告会資料

チームH

井上博翔、鈴木未来、瀬野叶、珍田優人

今回取り組んだ課題

② のぞみカフェnanairoを地域に知ってもらうには?

③ のぞみカフェnanairoの学生のスタディスペースとしての活用方法

1. ビジョン

働き手が輝ける場と地域の人と関わるきっかけの
場作り

2. ゴール

課題②

- ・福祉のマイナスイメージを払拭する
- ・地域での認知度を高める

課題③

- ・継続した学生の確保
- ・常に学生同士が教え合いできる空間にする

3. 顧客

課題②

- ・地域の人
- ・福祉・障がい者に理解がある方

課題③

- ・小学5年生～大学生

4. 課題

課題②

- ・福祉へのマイナスイメージがある
- ・オープン直後であり、広告を見た人のみしか情報が行き渡っていないこと

課題③

- ・時間帯・時期によって来る学生と学生の需要の変化していく

5. 解決策

課題②

- 回覧板、掲示板にチラシをはる
- ポップコーン販売
- 車でアナウンス
- 催し物
- 便りを配る

5. 解決策

課題③

- ・夏休みに勉強を教える
- ・視聴覚スペースにする
- ・時期に合わせてスタディースペースの雰囲気を変える

Ex) 受験期は静かめにする、夏休みの時期は教えあいを前提に静かでなくともよい

6. プロダクト

課題②「マンスリーイベント」

- ・毎月イベントを開催し、割引券を付けたチラシを配ることで再び来店してもらえるようにする

課題③「勉強交流会」

- ・夏休み(長期休暇中)に勉強を教える。教える側は大学生、教えられる側は小学生を対象とする

7. 競合

課題②

- ・他店のカフェ

課題③

- ・図書館
- ・他店のカフェ

8. チャンネル

- ・回覧板
- ・チラシ
- ・小中学校に対し、広告チラシを配布・掲示してもらう
- ・東北公益文科大学から学生へメールでの呼びかけ

9. 価値

課題②

〈メリット〉

- 福祉理解と交流の場ができる
- カフェに対する理解ができる
- 働き手との関係構築ができる

〈デメリット〉

- 利益が減少する
- コロナウィルスの感染対策等を考慮して毎月一回イベントを行わなければならない

9. 価値

課題③

〈メリット〉

- ・小学生と大学生との交流の場づくりができる
- ・大学生は「教える機会」、小学生は「聞く機会」を得ることができる
- ・勉強スペース・カフェがあることを知ってもらうことができる

〈デメリット〉

- ・職員を1人、2人配置する必要がある。
- ・小学生、大学生の来てもらう人の集客が必要