

春日井まちゼミ

講師店（実施店）のみなさまへ

春日井まちゼミの会

「第5回 春日井まちゼミ」アンケートのお願い

この度は、“まちゼミ”（得する街のゼミナール）へのご参加ありがとうございました。

みなさまの前向きなお取り組みにより、第5回の講座が盛大に開催できましたことを厚くお礼申しあげます。

参加された講師店（実施店）におかれましては、受講された方々とお時間の中から、お店の持ち味を存分に知っていただく機会になられたことと存じます。また、受講された方々が、お店の新しいファンとして定着されますことを心より願っております。

さて、今後の事業実施に向け、講師店（実施店）の方々のご意見・ご感想をお伺いしたいと存じます。

つきましては、お手数ですが、以下のアンケートにご協力いただきますよう、よろしく願いいたします。

◆11月4日（金）までにご返信いただけると幸いです。

返信先 FAX (0568) 81-3123 (春日井商工会議所 商業・サービス支援課 行)

店舗名： _____ 記入者： _____

質問1. 講座を終えてのご意見やご感想をお聞かせください。

【良かった点】

【反省点・次回は改善したい点】

質問2. 講座当日または後日、受講された方に対し、貴店へ来店していただけるようなアクションをとられましたか。(例：自店チラシ・商品サンプルなど配布、招待状・礼状を出した)

- ・行った or 行う (具体的に → _____)
- ・特に行わない

質問3. 春日井商工会議所・春日井市商店街連合会では、春日井市内の商店街の情報発信を中心に、商店街の賑わいづくりのお手伝いや「まちゼミ」の開催などを実施しておりますが、「まちゼミ」以外で、今後、“こんなことをやってみたらどうだろう…”や“こんなことをやってみたいんだけど…”などありましたらお聞かせください。

(_____)

質問4. 次回（平成29年度実施予定）の参加について（どちらかに○印をご記入ください）

- ・参加したい (理由： _____)
- ・参加しない (理由： _____)

ご協力ありがとうございました。

第5回「春日井まちゼミ」参加店アンケート 集計結果

実施日：平成28年 9月 4日(日)～10月31日(月)
参加店：47店舗
講座数：50講座
回収店数：24店(回収率:51.1%)

良かった点

参加者の間で話が盛り上がって楽しかった。
町の人々の率直な意見を聞くことができた。
和菓子について色々お話ができました。
新しい方々と親密な出会いの機会が得られました。
多くの方にご来場頂く事が出来た。
勉強になりました。楽しかったと喜んでいただいたこと。
受講者とコミュニケーションを取りながら、楽しく行うことができた。
講座を喜んでもらえて、次回のご来店のご予約がいただけたこと。お店スタッフのチームワークが深まったこと。
新規のお客様とお話できた。
自分のこと、自店のことを少しでも広くPR出来た。
月刊はるるや広報を通じて弊社を知っていただく良い機会となりました。アンケートからお客様の反応も良く、今後も地域の皆様のお役に立てたらと思っております。
当社が日常取り組んでいる事業内容と講座内容がマッチングできて、今回は有意義であったと思います。
参加者にそれぞれご使用のアイロンを持参して頂いたことで、それぞれのアイロンの特徴を活かしたアイロン掛けを指導出来たことや、ポイントを覚えれば意外と簡単にアイロン掛けが出来たことを知ってもらえた。
知名度が上がった。「広告見たよ」と何人かに言われた。
帯結びだけにしたので、何回か繰り返しできたので良かった。
最初は興味が無いとおっしゃっていましたが、講座後はすごく勉強になったと喜んでもらえました。
参加者のみなさんからの困りごとの情報を得ることができた。
普段から寄ってもらえる店と認識してもらえた。
はるるに載って、お客さんから声が掛かりました。遠い所(高蔵寺方面・東野方面)からも参加していただきました。
参加された方が楽しそうに作業されていたので、やって良かったと思います。
活発な質問等が出て、笑顔でお帰りいただけた。
二回目なので段取り良くスムーズに行えた。
お店の宣伝になりました。
一度も開催していないため、感想等無し。
多くの方に参加していただき、また楽しく受講してもらえたようで良かったです。

反省点・改善点

参加人数を確認しておかなければいけなかった。(基本は1名ずつだが、1名と思った人が夫婦で参加だった)
今回は実演が出来なかったなので、実演をしたいです。
参加者をより多くする為に、お土産を渡すなどの工夫。
開催時間を遅い時間に設定したが少なかったなので、次回は日中に複数回の開催にしたいと思います。
定員5名とせず、駐車場4台分の4名にします。
お店でのまちゼミ開催のアピールがあまりできなかった。

日曜日の講座がすぐに満員になってしまったので、次回からは日曜の開催を増やしたい。
話の内容をもっと煮詰めていきたい。もっと分かりやすい内容にしていきたい。
より多くの方にご参加頂けるように、内容や集客等工夫していきたいと思います。
ちょっと会場が狭かったこと。もう少し時間を長くすれば良かった。(90分→120分位)
初心者向けではなかったの、人が集まらなかった。初心者向けにゆかたの着方教室をしたかったが、まちゼミの期間が秋だったため出来なかったのが残念だった。
同月に50周年の創業祭があり、その配達等でバタバタしてしまい、なかなか集客に時間をとれなかったことです。
ビジネスにつながる工夫、もしくは講座内容にしていきたい。
お茶くらい出して、リラックスしてもらえようにしたい。
ストア全体で参加できれば良いかもしれません。週ごとに変わる。(長い期間、のぼりなど立てていられる)
予定していた時間内に納められなかった。
講座日が1日のみだったの、すぐに定員いっぱいになってしまった。
少し設備(包丁・まな板)が足りないという声を聞きましたので、その部分について改善したいです。

来店アクション

実施	19	
実施予定	0	
実施せず	4	
無回答	1	

アクション内容

自店チラシの配布(5)
商品サンプル・ノベルティの配布(2)
粗品の配布。
名刺の配布。
礼状やお電話でフォロー等。
パンフレット、ランチ割引券。
パンフレット・レシピなどを当日配布し、書込みしてあります。
住所・御名前の記入のあった方には参加御礼のハガキを郵送。
お礼ハガキによりキャンペーンのお知らせ。
エステモデルチケット、ビューティーセミナー(マッサージ講座)のご案内。
商品サンプル、おリン磨きのサービス。
口頭で当店のPRをさせて頂いた。
着付け教室の案内、商品の紹介。
お土産にティッシュBOXをお渡ししました。
商店街のチラシ配布、イベントの紹介。
レッスンのご案内をしました。

会議所・商連への提案

複数店舗合同での講座。
まちゼミスタンプラリー。まちゼミマイスター。日時を合せてまちゼミデー。
春にもまちゼミをやってみたらどうでしょう？ ゆかたが入り口としては良いと思います。
いろいろな団体・学校の生徒・学生と、商店街の活性化を図っていきたい。
チャリティーイベント。

次回参加		
したい	22	
しない	0	
未定	1	
無回答	1	

したい理由		
多くの町の人に事務所を知ってもらおう機会になる。		
お店を知っていただくため。		
店舗の広告になるため。		
お菓子作りをしたいです。		
もっと工夫して参加者を増やしてみたい。		
色々な地域の店にご参加頂けるから。		
生活習慣病の予防の大切さを知っていただくため。		
地域の方に来ていただけるので、お店のことを知っていただける。		
今回の講座を経て、自社事業の受注につながるイメージが持てたので。		
今回も定員を超える申込みがあり、まだ皆様に興味を持ってもらえる講座だと思えます。		
知名度の向上、見込み客の確保。		
時期によって、やってもいいかな、と思う。		
当店が補聴器のプロフェッショナルだと知っていただけるチャンスになるから。		
春日井の他業種のお店も実施しているので、自店のよい刺激になる。		
にぎわいを求めて。		
準備など楽しく、当日も楽しくできました。取材にも来ていただき有難うございました。		
今回お茶マイスターの先生に参加していただき急須等の備品を借りることが出来ましたが、次回も備品の確保が可能ならば参加したい。		
少しでも当店を知ってもらえる機会になればと思います。		
新規のお客様を獲得したいので、参加したいです。		
多くの方に喜んでもらえるから。自店のPRに繋がるから。		