

第7回「春日井まちゼミ」実施店アンケート 集計結果

実施日：平成30年11月1日(木)～11月30日(金)

参加店：47店舗

講座数：47講座

回収店数：32店(回収率:68%)

参加人数

32講座・63回開催、参加者計286名
(1講座 平均8.94人、1回平均4.54人)

講座開催告知

行った	11
行っていない	21

告知方法

○Facebook	3
○LINE	1
○ポスター掲示	2
○自店HP・ブログ	2
○チラシポスティング	2
○店頭声掛け	4

来店アクション

実施または予定	19
実施せず	8
無回答	2

アクション内容

当日に店の資料を渡した。

パンフレットを渡した程度(当日に)。名簿をいただいてもよかったんですね。

お礼状を講師より出していただきました。

ボールペンサンプル

サンプル配布。リンみがきサービス。

パンフレットのお渡し

ノートなどの文具をお礼の品として

次回、メイクセミナー、無料エステ・フェイシャルモデル体験
(参加者全員が両方のご予約をしていってくれました。)

商品サンプル配布・自店チラシ

自店チラシ・パンフレットの配布

ランチの割引券の配布。忘新年会のチラシなど。

チラシを郵送しました。

次の講座を案内した。

小筆で書いたお礼はがきを郵送

珈琲豆と来年のカレンダーの配布。お礼状の郵送

良かった点

受講した人は達成感を持って喜んで帰って行かれます。

初回につき、よく分かりませんが、こんな世界もよいと感じました。

ききにきて下さった

一般の方の運動能力(痛みがない人でも)を知れ、講師のような経験が出来た。

自分の業務を身近に感じてもらえたこと。

11月の開催で、暑くもなく寒くもなく出掛けやすい季節なので良かったと思います。

正月向けのポチ袋を作ったので、お年玉袋に使いたい等、参加者に喜んでいただけた。

思った以上に反響があり、やりがいがあった。

過去に、当店でまちゼミを受講した方から紹介されたから、という方があった。少しでも周知されたかな？

初めてご来館をいただけたお客様があった。

2名参加いただき、熱心を受講され、少ない人数ながら有意義に過ごしていただけたかと思います。

肩こりや腰痛が生活習慣病というのを伝えることが出来たと思う。

講義を行うという、初めての試みが新鮮で、緊張感があったのが良かった。

お客様の認知度が上昇してきた。集客のない店が減ってきた。

講座に来てくれたお客様が、色々なゼミに参加していて、どれも楽しかったと言っていました。

お客様同士がとても仲良くなっていました。

お子様で同伴でみえた方にも楽しんでいただけた事が良かった。

当日は普段休業日であったが、皆さんの都合にマッチ出来て良かったと思います。

意外な需要に業種・業態の変更を考えさせられました。

広告等での告知が、着物を着たくなるタイミングに合っていた。

店に訪問されて参加された方には良かったのでは。

みなさん真面目に話を聞いて下さった。

今まで当店を知らなかった方も来ていただいたので、うちのお店を知ってもらうには、とてもいいきっかけになった。

講座を開催したことで、自社を知っていただく機会を設けることが出来た。

中部大学水野ゼミとまちゼミの内容を検証できたこと。

参加者の方からは良かったとその場で声をかけていただいた。

初めて男性の参加者が現れたこと。

日頃お話しする機会のない消費者の方々とお話しする事が出来たこと。

中部大学の学生さんにもさまざまな面で協力いただけた

おかげ様で受け付初日で定員に達したので、動員の心配が無くなり中身に集中できた。

あえて告知はしていないがブログに「まちゼミ」をタイトルに掲載したらアクセス数がいつもの4倍になった。

定員を4名に限定したのでマンツーマンで受講していただけた、良かった

店舗の認知度は上がった。参加者にもとても喜んでもらえた。

反省点・改善点

ありきたりなセミナー形式でなく、会話を楽しみながらの方が、参加者の満足度が高かったと思う。

作業が難しいので、次回は要考慮だと感じています。

告知、礼状ハガキなどを出したほうが良かった。

時間配分。運動が少し難しかったかなと思う。もっと簡単なもの。

中部大学に、会場作りのお手伝いをお願いしたが、次回はもっと、大学の知識を活かせるようなことを考えれば。

内容をもっとレベルアップしたい。

話す内容をもっと真剣に組み立てた方が…

予定数より来客が少なかった。

参加者が0名の講座があったので、最低でも1名参加いただけるよう、宣伝の方法を考えたい。

土曜日特に文化の日の休日は、参加者が0だったので、祭日はやめようと思った。

定員を6名から4名にしようと思う。(多すぎるとの意見もあった)

参加費が高い。5,000円が希望。対象者を絞りすぎた。

キャンセル待ちのお客様への対応をどうするか。

美容に色々な種類があるといいな。と思ったとの意見がありました。

受講受付開始とともに、予定数が満員となり、反響の良さに驚きました。

定員を2倍にしましたが、それでもお断りすることになりました。

次回行うとしたら、複数日設けなければいけないかなと思う。

SNS等での集客をもっと頑張ります。

参加の模様をSNSに発信したいと伝えたら、顔出しNGと言われた。

募集時のSNSの発信を入れて告知したい。

問題、質問等に具体的な回答

応募者多数により、多くの方をお断りしてしまったこと。

時間の配分をもっと計画的にすればよかったです。

今回は「月刊こーる」と「自社チラシ」の2種類で集客を考えたが、予定より参加人数が少なかったため、集客が課題。

広報は、今回も自社で力を入れたという事にならずという点。

当日のアンケートを取り忘れてしまった。

毎回同じ流れになってきている(毎回参加者が異なるからいいのかもしれないが)

一人一人にもう少し丁寧に対応すると良かったと思います。

学生協力の周知が参加者にあまり伝わっていなかった

開催時期がお歳暮と重なり回数が制限されたのが残念でした。

お客様の質問に全てこたえられなかったため、さらなるスキルアップにつとめる。

初めての開催でしたが、受講者には大変、好評であった。告知方法に一工夫したい。

参加料の1万円は高すぎる。「コール」の内容もあれでは小さすぎて分かりづらい。

教室の案内を受講者に渡すのを忘れた。

まちゼミへの提案

当店の場合は、まちゼミによって来客につながることは難しい感じがします。

商店街単位でまちゼミを進めないと、点で終わってしまう。面にするには商店街で。

例: 商店会員5,000円、未加入10,000円のような、参加資格の窓口を広げてほしい。

参加店同士の横の連携。情報網の構築。

まちゼミの認知度が上がるといいなと思います。

時期をもう少し変えてほしい(10月より前)。11・12月は忙しい時期になるので。

例年通り続けて下さい。

まちゼミ参加店が、まず、まちゼミ内容を体験すること。お客さんをすすめるができるような。

まちゼミはPDCAでまわした時、今後どういいう風につなげていくか、例があれば聞きたい。

大イベントとして今までのような「まちゼミ」を開催。小イベントとして各商店街にて行っていただく。

今後も続けてほしい

たくさん宣伝してください。

年に2回、春と秋に開催でも良いのかなと思う。

まちゼミにまだ多くのお店が参加できるはずで、きっと十分なお理解が得られていないため、やってみようという気が起こらないのではないかと思う。

実践記録や効果・感想などをテキスト形態の形にして、説明されてはいかがでしょうか。

店や商品に興味を持つ機会作りにも有効だと思います。今後も継続してください。春と秋の実施をご検討ください。

日時に関係なく相談事に対応したい。

参加企業様との連携やコラボレーション

違う業種の方とコラボしても良いかと思いました。

ジャンル毎のゼミ紹介は?

もっと取り組み店舗が増えて市民全体に認知されるといい。

商連・会議所への提案

会社の事業所のための"ビジネスフォーラム"があるが、個人商店のためのイベントを考えたら良いと思う。

会社が協力できることであれば

お客様をシェアできるような仕組み・イベント。

PAYPAY導入の説明会をお願いしたい。

春は受講意識が高まると思います。春・秋2回の実施を希望します。

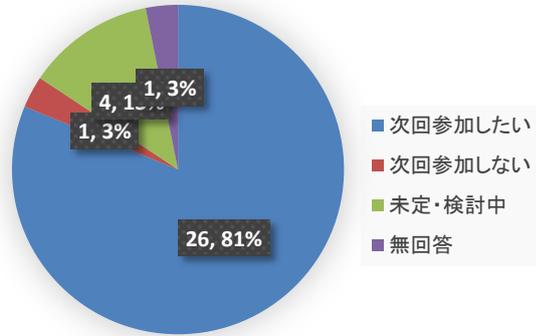
一般の方からの相談対応に協力してもらいたい。

更に頑張ってください。

今のところ、思いつきません

次回参加

次回参加したい	26
次回参加しない	1
未定・検討中	4
無回答	1



参加したい理由

応募の電話が、締め切ってから何人もあるため、次回も開催予定あり。

お役に立てたので

今回の反省を活かして、納得できる形に仕上げたい。

自分の業務を身近に理解してもらえるから。

サカエ楽器のファンを増やしたい。商店街を活気づけたい。

もっとよいゼミができる自信になった。

参加された方からは、好評だったから。

楽しい。意義がある。

継続にお店の周知につなげていきたい。

広告代が小さく、コアなファンを獲得できるから。

困っている人の解決を、相談含めて対応したい。

お店を知ってもらう機会を増やしたいから。

自社の宣伝ができるのと、市民の皆様との交流ができるので。

継続には意味があるので。

自社の社員の共育(原文ママ)になるため。

お断りした方々にぜひ参加してもらいたい。

お客様にも喜んで頂けますし、自分の勉強にもなるから。

自店でできるサービスの宣伝になるから。

未定・参加しないの理由

集客が思うようにいかなかった為、検討中です。

一度休みたい。もういいかなと思う。