

## 良かった点

お客様とゆっくり時間をつくり話せた

初めて参加する人が多く、楽しく開催出来て良かった

収納セミナーの企画が、女性ウケしてたくさんの方にお越しいただけたこと

大変興味をもってもらったこと。参加者の満足度が非常に高かったこと。ハプニングがあったが、事務所内部の連携で乗り切れたことで、自信になった。

直接お客様とお話する機会ができ、羽毛布団の作業を見てもらうことができました。

ゼミとは異なる仕事のテーマで、店舗に電話が入るようになったこと。

参加者が多かったため、1回追加。受講された方にみな満足いただけたとと思う。

市内全域をカバーできる、はるるへの掲載。

はるるに掲載して頂けたことが大きく、申込み開始30分で満席になりました。参加されたお客様は、この参加費でこの内容は安すぎませんか?と心配して下さる声も…。喜んで頂けて良かったです。

時期的に、犬連れて来ていただくのにはちょうど良かった。

いつもと違う媒体で広告・告知できたので、今までとは違う客層に届いたと思う。

開催後の写真を撮り、希望される方へメールで送ってさしあげたら、とても喜んでいただけました。

お客様とふれ合えることができ良かったです。

皆さんに喜んでもらえた。

圧力鍋でも電気とガスの違いを分かって頂き、大変喜ばれました。お正月の黒豆も開催時期にちょうど合いました。

講座には満足していただけた。

5名募集で2名参加で多少寂しかったが、その分和気あいあい楽しく話せた。

受講者の方に大変喜んで頂けたこと。受講者17人と教師役の学生8人の比率がちょうどよく、2時間という長時間の授業だったが、受講者全員が最後まで喜んで受講して下さったこと。

来てくれた方々が講座内容だけでなく、店についてもとても興味を持ってくれた点。

講座内容について関心があることが分かった点。

とても楽しんで頂いた事。以前から気になっていたが、まちゼミがキッカケで初めてご来店頂いた事。

今まで接点のなかった人と接点を持つことができた。事務所の存在をわかっていただけた。

とても楽しくお客様と遊ぶことができた。

皆さん楽しんでくださったみたいで良かったです。

普段当店をご存じでなかった方もいらして、この機会にお店を知ってもらえたので行った意味がありました。

参加者の方が子育て世代であったため、子育ての悩みや病気の際の相談に乗ることが出来た。

雑談をしながら楽しく折り紙をすることができた。

とても喜んでいただけたことと、何をやっている会社なのかを知ってもらえた。参加者同士がお友達のように和気あいあいだったこと。リフォームショールーム兼レンタルルームで開催したので、部屋をよく見ていただけた。

伝えたいことを人前で話すいい練習になりました。テーマをしぼって募集したので、質の高い内容でできたと思う。

納得・体感も得られたと思う。

反省点・改善点

セミナーのみで終わらせてしまったこと。今後につながることも考えるべきだった。

講座内を前半：座学、後半：実習とした。座学の部分の内容のバージョンをあげていきたい。DIYとした部分は、材料の加工といった所から参加もできそうなので、時間をもっと取ってやってもいいのかと思う。子供参加があり、発見もあった。

思っていたより内容が濃くなってしまい、時間に余裕がなかった。次はもう少し内容も軽めにしようと思う。

今回は1講座の開催だったので、予定がある人は来られなかったかもしれません。講座の回数を増やした方が良いかも。

写真がちょっとかたい感じだったらしいので、変えたい。

時間的に足りなかった。事前に質問がわかれば、資料取り寄せができた。

講座の回数を増やすべきかどうか検討

時間より早くお越しになり、準備にバタバタしました。

講座内容をもっとたくさんの方に来てもらえる内容にしてもよかったですと思います。

定員以上の応募があったため、多めに参加いただきましたが、少しせまかったかな…

もっと上手に話したい。一般の人にも知ってほしい内容だったので、そういう人にも届けられる案内の仕方

複数日設定したほうがよかった

専門性の高い相談内容であることが多いため、1時間ではすべて解決できないことがある。

リピーター数を増やす。

## まちゼミへの提案

広報にも掲載されると良いかも。(参加者の安心感とか)

複数回の実施が、効果があると思われる。自社以外の場所でやっても面白い事ができそうに思う。広報や発信が課題。

告知方法の改善。

まちゼミ開催中の取材風Facebook、インスタでの広告。

宣伝媒体をもう少し増やしても良いと思います。

参加店舗間の交流の促進。

他地域誌への掲載。(予算の問題があるとは思いますが)。まちねなど。

開催時期などに幅を持たせて欲しいです。

受講者にもっと若い方(主婦になりたてなど)に教えたい。

電話受付は先着順になってしまうので、ネット応募なども取り入れてほしい。

参加店舗がもっと多くなることを期待します。今以上に活気が出ると思います。

まちゼミのスタンプラリーがあるといいと思う、とスタッフより意見が出ました。

参加店が増えれば、年2回開催でもよいのでは？

参加者に若い世代が増えると嬉しいです。

はるるの講座内容の文字が少なすぎて伝えられなかった。もっと具体的に書きたい。

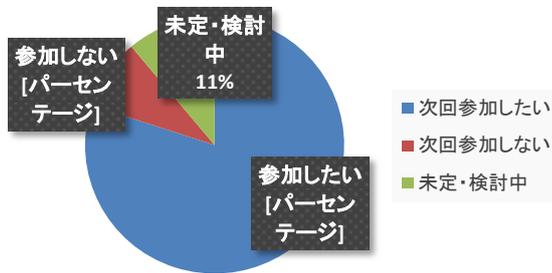
もう少し広告してほしい。他の媒体などでも、ネット広告とか

広告数アップ、新職掲載

掲載広告媒体を配布用にいただけると、自店の既存顧客に配布できるので、周知につながると思います。

### 次回参加

次回参加したい	36
次回参加しない	4
未定・検討中	5



### 参加したい理由

楽しい。

弊社のイベント企画のタイミングと合えば。

参加者の感激が想像以上だった。もっと先も見てみたい。

ゼミ開催はもちろん、エンドユーザーとの接点ができるから。

時期を考えると難しいですが、参加しようと思います。

時期が合えば参加させていただきます。

人数は少なくとも、続けていければ良いと思う。

地域貢献が行えるから。

店舗に来店する人を増やすため

長く続けることで、より知ってもらうことが出来ると思うので

新しい方との出会いの場!

お客様と直接お話が出来るので

カイロプラクティックの広報と体験をしていただく

多数参加していただくセミナーと違い、簡易に行うことができたため。

広い範囲でお客様にアピールできるので

多くの方に自社を知ってもらいたい

この内容を漸進させていきたい。

地域の方の事業にWebプロモーションを取り入れることは必要であり、当社も役に立てることがあるため。

自店広告としての効果も期待できるため。

イベントとして行いたい。

### 未定・参加しない理由

準備に時間がかかるため、忙しい時期は大変である。

検討中である。

業務多忙につき。

開催時期が11月は繁忙期になるのでずらしてほしい。