

質問1. 講義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】**

取引のないお客様との接点を作ることができた／自分自身が考えている以上に良かったと喜んでいただいた／質問がどんどん出てきて教えがいがあった／細かく知ってもらえた／今までの講座と違う講座で反応を試すことができた／全ての方が大変喜んで下さった／ウクレレとアコギ一本ずつ売りに繋がった／定員1名にしたのでガッツリ話せた／参加店の皆様がキッチリのぼり旗を建てて下さったこと／各銀行でスマホのローンの申込みのやり方が違い勉強になるとの事で喜ばれた／パンフレットを配りお知らせする事が出来た／チラシを見たと言われるようになった／皆さま緊張が少しずつ解けて笑いがあつたり変化に富んでいた点／参加された方から「楽しかった」「どんな仕上がりになるかワクワクした」との声を頂きこちらも楽しかった／来ていただいた方みなさんが笑顔で満足して帰られた／「来てよかった」と言ってもらえた／気楽に参加してもらえた／現在の仕事の再確認・勉強が出来た／お客様のニーズがより知れた／

**【反省点・次回改善したい点】**

知り合いの参加者が多いので(それ自体も有り難い事である)、そこ以外でも増やせるように努めてみたい／資料作成に十分な時間を割けなかった余裕を持って対応したい／もっと興味をもっていただけるテーマにしていきたい／もっと予約が入るだろうと思っていた／タイトルに「挫折した方」としたのが良くなかったかもしれない同じ内容の講座をする時には打ち出し方を考えようと思う／告知のタイミングを忘れていた／WEBローンについて説明したが短時間で終了してしまった／お客様がもっと興味を持ってもらえる様になりたい／次回またお金の数え方教室を再開したい／不動産相談内容を絞った内容の講座も準備しようと思う／テーマに関する時間が短くテーマに興味をもたれて来てくださった方にはものたりなさを感じられたのでは？と思います。もう少しテーマに時間をさくべきでした／希望日時がすでに予約でうまっていた方に追加講座を行った、まだ幅広く日時があれば良いと思うが、営業中という事も無理、人数を増やすと材料費もかかるので今が限度／問い合わせは来ましたが来店はなかったです／講座回数をもっと増やしてもよかった／1時間越えてしまう方がほとんどだったのでもう少し時間を考えるべきだった／特になし／次やるとしたらもっと楽しめる内容にしたい／

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。

### 行った or 行う … 7

家屋片付希望者の受講があった直接説明できた／受講して頂いた方へお礼のハガキを出した／チラシ配布／HPでの呼びかけ／講座の後にご自身たちよりお問い合わせもありました。Augusto先生からはいつでも遊びに来て下さいとの声かけ／ハンドマッサージ＋血流測定無料チケットプレゼント／カタログ・商品配付

### 特に行わない … 3

質問3. 中心市街地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。

出店を出して通り会や商工会と協力しお祭りのような企画／元町通り会の参加者の増加を図りたい／コロナ終息後のコラボまちゼミの復活、コラボのつてで意外な参加者との出会いがありそう／何でも良いと思いますが、お店間のコミュニケーションが大事だと思う。その点でもまちゼミは良いツールだと思っています／

質問4. 次回の参加について

### 参加したい … 6

理由・地元インフルエンサー的な方に知ってもらえたりすると影響力がありそうなので継続は力なりの気持ちで／事務所の宣伝になるので／お店の宣伝になるのではとの思いで／とてもお客さんがよろこんでくれました／

### 参加しない … 4

理由・伊佐にいる日が少ない為／携帯番号を表すことに抵抗を感じるため／まちゼミに参加させて頂きありがとうございます。まちゼミでは来られてないですが入会の方がありました／実際鹿児島市からの参加でミーティング・打ち合わせ等、時間・日程等困難

### 保留・思案中・未回答 … 3