

クラブスモニター参加後アンケート

クラブスモニターにご参加頂きまして、誠にありがとうございました。
サービス向上のため、アンケートにお応え頂けると幸いです。

メールアドレス *

hal@productionhal.com

お名前 *

春奈々未

会社名 *

合同会社Production Hal

クラブスを知ったきっかけは？ *

公式サイトを見た。

SNSや他のサイトで知った。

弊社から紹介された。

チラシを見た。

他の人から聞いた。

その他: _____

クラブスを知った時の印象は？ *

どうやって活用するのか、すぐにはわからなかった。

説明を聞いて、なんとなくわかった。

パーツの折り方が難しいと感じた。

見たことない商品で、不思議な感覚だった。

折り方が複雑そうだった。

珍しさ、面白さを感じた。

もっと詳しく聞いてみたいと思った。

その他: _____

上記以外で、クラブスの説明を聞いた時の感想があったら自由に書いてください。

他にはない斬新なアイデアに興味深く感じました

クラブスモニター参加を決めた動機は？ *

- 自分ビジネスのアピールに効果がありそうだったから。
- 自分自身のブランド拡散に効果がありそうだったから。
- 名刺交換する時に同時に使うと個性を出せるかもしれないと思ったから。
- パンフレットにプラスすることで、より一層、新規顧客獲得のチャンスが上がりそうだったから。
- 交流会で活用したら目立つのではないかと感じたから。
- コンテンツを自由に印刷できるので活用しがいがあると感じたから。
- その他: _____

上記以外で、クラブスモニターに参加した動機があったら、自由に書いてください。

時々、事業内容が伝わりづらかったり誤解されることがあるので、そうならないように、覚えてもらうために活用したいと思いました

クラブスモニターをどのように活用しましたか？ *

- 展示会の名刺交換時に、ノベルティとして活用した。
- カタログ発送時に、印象を残す効果を狙って同封した。
- 交流会の名刺交換時に、記憶を残す効果を目的に活用した。
- 既存顧客に、再注文獲得を目的に活用した。
- イベントで、ワークショップのひとつとして活用した。

上記以外で、クラブスモニターの活用があったら、その内容を書いてください。

今のところ全部交流会で使っています

クラブスモニターに参加してどんな効果がありましたか？ *

- 交流会で、相手の意識を引き寄せることができた。
- 名刺交換時に、クラブスを見せるとトークが活気づいた。
- クラブスをきっかけに、自分のビジネスのアピールを印象付けられた。
- クラブスが、商談の進歩を前向きにさせてくれた。
- 商談相手と、次のアポイントを取ることができた。
- 商談成立へ近づけた。
- 特に目立った効果は感じなかった。
- その他: _____

上記以外で、クラブスモニター参加の効果があったら、自由に書いてください。

「組み立てるのが面白そう楽しみです」「名刺だけよりも印象に残りますね」「手で作るという体験が心に残りますね」「難しそうですがチャレンジします」などの感想をいただきました。

クラブスモニターを他の人にも薦めたいですか？ *

- 皆に薦めたい。
- 薦めるのは難しい。
- 薦めたいが、どうやって伝えればよいか悩む。
- 営業、宣伝を効果的にやりたいと思っている人がいたら、薦めたい。
- その他: _____

クラブスモニターの体験をされてない方に対して、上記以外で推奨の言葉があれば自由に書いてください。

他社との差別化が難しい職業の方、覚えてもらうのが難しい方にはぜひ使ってほしいです

今後のご要望などありましたら自由に書いてください。

長期的に経過を観察して、お問い合せや集客につながるかどうかを見ていきたいです

このコンテンツは Google が作成または承認したものではありません。

Google フォーム