

# 『広報・マーケティング講座』 アンケート集計

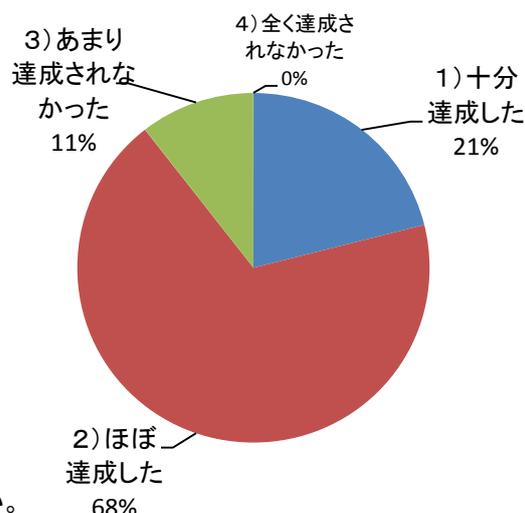
＜平成26年8月19日 於：日本電子専門学校 参加者：19名＞

## Q1.この研修を受講された目的は？

- ・この研修を受けコンサル指導にかたよりがちな広報の手法に少し変化をつけるため。
- ・さまざまな広報・マーケティングについて学ぶため。
- ・留学生募集の担当なので、今後仕事に役立てるようにと上司の勧めもあり参加しました。
- ・これまでの経験(広報活動)が間違っていないか、また古くないかを確認するため。
- ・入学増に向けた取り組み。
- ・現状の広報の方向性確認。
- ・学校広報戦略のしっかりとしたフレームの理解と実例などを参考にするため。
- ・広報について今まで勉強する機会がなかったので、一度きちんと参加して少しでも知識を増やして欲しいと、上司からの勧めもあり、また、私自身も今回の研修をきっかけにもっと視野を広く持ちたいと思い参加しました。
- ・広報・マーケティングとはどういったことを学びたかった。
- ・他校の広報活動の手法などを知りたかった。
- ・今後の広報活動の参考にするため。
- ・他校の事例も知りたかった。
- ・広報担当1年目であるため、広報・マーケティングの基礎を学びたいと考えたため。
- ・法人全体での広報・マーケティングの参考にしたいと考えたため。
- ・広報経験も浅い為、マーケティング理解をするため受講しました。
- ・本校が気づいていない広報ヒントを得るため。
- ・他校のマーケティングからヒントを得るため。
- ・広い視野で物事を見るため。
- ・学生募集の効果的な方法を知るため。
- ・Web戦略について勉強したい。
- ・広報活動の勉強のため。
- ・広報の見直し、アプローチ方法(戦略)を考えるきっかけにしたい。
- ・自校の広報活動、学生募集へのフィードバックし今後の活動の見直しをするため。
- ・マーケティングの基礎、知識を得るため。

## Q2.上記目的はどの程度達成されましたか？

項目	回答数	%
1)十分達成した	4	21%
2)ほぼ達成した	13	68%
3)あまり達成されなかった	2	11%
4)全く達成されなかった	0	0%
合計	19	100%



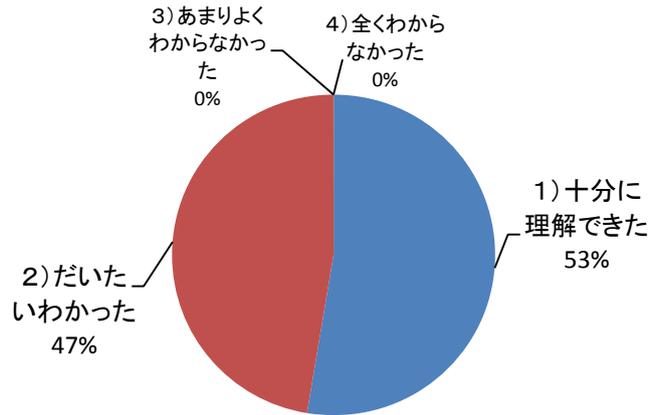
### 3)または4)とお答えいただいた方にお伺いします。

#### 達成されなかった理由を教えてください。

- ・AISASの理解が足りず、時間内に立案できなかった。
- ・他校の現状を成功事例、失敗事例を発言しあう時間があると良い。
- ・自分が学校全体についてあまり理解していなかったため、マーケティング戦略をかけなかった。

**Q3. 教育業界に特化した「学校マーケティング」について理解が深まりましたか？**

項目	回答数	%
1)十分に理解できた	10	53%
2)だいたいわかった	9	47%
3)あまりよくわからなかった	0	0%
4)全くわからなかった	0	0%
合計	19	100%



3)または4)とお答えいただいた方にお伺いします。どこがわかりにくかったですか？

- ・AISASの定義が今一よく分からなかった。

**Q4. 今回の研修について良かった点や悪かった点など感想をお聞かせください。**

- ・同じ悩みを共有できたこと。
- ・他校の状況を聞いたことが参考になった。
- ・他校の取組みなどが伺えてよかったですと思います。
- ・内容が盛りだくさんだったのでもっと時間があればよかったですと思いました。
- ・これまでの広報活動が間違っていなかったことが確認できた。
- ・他校の状況が分かり参考になった。
- ・エリアが異なる学校の先生の話が聞いた点が良かった。
- ・ワークの時間も多くてよかった。
- ・広報戦略の基本を丁寧に説明していただき良かったです。
- ・頭の中が整理できました。
- ・自分の知らないことをたくさん学ぶことができ、他校の話聞くことができ参考になりました。
- ・講師の方の今日一日の組み立て、講義の進め方も大変勉強になりました。
- ・教育業界に特化した学校マーケティングとは？ということを知りたくて書籍等を探しましたが、なかなか良い物に出会わず、今日は初心者の私にもとても分かりやすく考える事ができました。
- ・参加型の研修だったのでいろいろな人の考え方などが理解できて良かった。
- ・時間が足りなかったので、2日間の研修などならより有意義だった。
- ・ワークの時間があつたので改めて本校の強みなど考えることができよかった。
- ・午前、午後でグループをかえてみても良かったのではないかな。
- ・他県の専門学校の悩みや取り組んでいることについて聞くことができた。
- ・グループワークによりマーケティングの方法について考え方が理解できた。
- ・グループワークがあり、他校の情報も得られてよかったです。
- ・SWOT分析とUSPの部分が難しく感じました。
- ・他校との意見交換の時間が欲しい。
- ・気づきをいくつか頂けて良かったです(読み物的なものを発行する「AISAS」のシェア、保護者へのアプローチ等)。
- ・他校の様々な取組が聞いたのが良かった。
- ・マーケティングの基本を聞き、自分のやり方に大きな間違いがないことが分かったので良かった。
- ・もっとグループでディスカッションする時間があればもっと良かったです。
- ・マーケティングの考え方が分かり、今後のオープンキャンパス運営に活かせればと思う。
- ・20人程度でよかった。
- ・他校の先生に話を聞いて、同じ悩みや課題を抱えていることが分かり取組みへの自己点検ができた。
- ・各校の事例を上手に引き出しアドバイスと共に共有できたのは進行、講師の方の手腕と感じました。
- ・グループワークの交流があつた為、他県の動きや他の学科動向を知ることができた。
- ・AISASの重要性を理解できた。
- ・マーケティングの知識がほとんどない状態での参加でしたが、一から分かりやすく説明していただけたので、とても分かりやすく為になりました。

**Q5.今後の研修会で取り上げてほしいテーマなどをお聞かせください。**

- ・職業実践専門課程について高校、生徒、保護者に対してどうアピールし学生募集に活かしてゆくか。
- ・コーチングなど。
- ・今回は理論が中心でしたが、実例(成功例、失敗例)なども知りたいです。
- ・情報の専門分野の研修が多いので、今後、今回のような一般の教職員が参加できるような研修を増やしてほしい。
- ・効果的なチラシやDMの作り方など。
- ・各校の問題点を事例として意見を出し合う。
- ・広報の文章、写真の活用、その他PRするスキルについて。
- ・オープンキャンパスのリピータ層への対応。

**Q6. その他のご意見、ご希望をお書きください。**

- ・ありがとうございました。楽しく学べました。これからも頑張ってください。
- ・広報活動における媒体にかかる費用や資料請求数、またイベント参加率など具体的な数字があれば教えてほしい。
- ・自校に戻り広報担当で今回の研修内容をシェアしたいと思います。
- ・ありがとうございました。
- ・本日は貴重なお話をいただきありがとうございました。
- ・校内でのレクチャーなどの可能性などもあればうれしいです。
- ・自分自身本当に知識がなかったので、細かいところから教えていただいて大変勉強になりました。
- ・学校に戻ったら活かしていきたいと思います。ありがとうございました。
- ・以前、宿泊型の研修(H15年に実施した「インターネットを利用した戦略的広報活動」研修)が良かったので、そのような研修がまたあれば参加したいと思っています。
- ・様々な事例を聞けたので今後本校の広報にも活かしたい。
- ・ありがとうございました。
- ・大変参考になりました。今後もよろしく願いいたします。
- ・学生ニーズを理解し、SWOT分析とUSPを実行できるようにしたいです。
- ・今やっている事を見直すきっかけとなったので、明日から見直していきたいと思います。ありがとうございました。
- ・時間が足りないと思います。
- ・もう少し細分化して深く演習できると良いです。
- ・学生募集に絞った営業研修を今後もどんどんやっていただきたいと思います。
- ・もう少し時間に余裕があればと思いました。
- ・ありがとうございました。
- ・本日得た情報をきちんと共有し、活かしていきたいと思います。
- ・ありがとうございました。