

PR商談会 アンケート（発表された会員）

1. 今回の商談会に参加されて

- ・非常に良いPRの場になったと思います
- ・人数が70名位に勝手に決められていて 私共は皆様にご紹介が
したかったので 一度皆様に言った後で個々に商談したいと考えます
良い案をお願いします
- ・皆様、熱心に聞いて下さって 有り難かったです
- ・大変楽しかった
- ・非常に良かったです。いい機会でした。
- ・良い機会をいただきありがとうございました
- ・非常に良かったと思います。人数が制限されたいたので 大人数よりも
程良くみんなの耳に 届いたように思えました
- ・すごく良いPRができたと思います。今後もぜひこのような機会を
設けていただきたいです
- ・初めての参加なので緊張しました。次の機会があればもう少し充実した
PR内容にしたい
- ・新サービスの告知の場として 有意義でした
- ・初めてのことでしたが、事前に事務局の方々にサポートして頂いたので
非常に助かりました
- ・このような機会をいただけて大変感謝しております。やはり緊張しました
また、障害者雇用を進められている企業が半数近くあられたことに大変
驚きを感じました。さすがFBKの会員企業様と思いました
- ・有意義でした
- ・10分の長いPR時間をいただいて 十分だと思います
- ・多様な商品のお話が聞けて有意義でした
- ・今までと違った形でPRできたこと、人数を減らして 会場をわけて
PRしたことで、よい参加意識を持って参加することができたと思います
- ・とても緊張しましたが 参加させて頂き良かったと思います

2. 今回のPRから商談ができそうですか？

- ・実物を展示させていただきましたので、多くの方に興味を持っていただき
これから良い商談へつながると思います
- ・あまりできない。以前のブースに来てもらった方が ゆっくりお相手か
できると思います
- ・反応はわかりませんでした。これからフォローしていきたいと思います
- ・良い情報が得られた
- ・数社できると思います
- ・まだ、どうなるかわかりませんが ぜひ商談につなげたいものです。
- ・できると思います
- ・はい
- ・商談可能にしたい
- ・後程のお問い合わせに期待いたします
- ・多分出来ると思います
- ・ご質問等いただいたので 商談になると思う

-
- ・未定です
 - ・未知数です
 - ・商談できるのではないかと考えています
 - ・なんとか作りたと思います
-

3. PRをしてみたの、改善点があれば記入してください

- ・委員会の方々が非常に協力していただいたのでバッチリだったと思います
 - ・マイクでPRしただけでは 親しくなれません。懇親会の時に声をかけることが多いので その時にブースに来られるような工夫が必要ではないでしょうか？
 - ・もう少し時間をいただければ、更に良かったと思います
 - ・なし
 - ・質疑応答の時間
 - ・勝手な意見ですが、自分でpptも操作できると更にうれしいです
 - ・ありません
 - ・PR内容をわかりやすくする為 チラシのみのPRではなく プロジェクターを使った パワーポイントでのプレゼンをする
 - ・3部屋に分散したことで、とてもまとまりがあり、聞く側も集中していたように思います
 - ・社数（PRする側）は減ってしまうかもしれませんが 2会場くらいでないと、少しさみしい様な気がしました。
 - ・何を皆様に 何を望むのか をもっと明確にわかりやすく 話ができればと思いました
 - ・全体の前でPRしたかった
 - ・時間が短く、一歩的になりがち。
業種バラつくので、機械なら機械 食品なら食品 などのまとまりがあればよいのでは？（例：“今回の商談会は食品業界で” など）
 - ・一方通行な部分はまだありますので、アンケート方式をとるなど 質問 お問い合わせを 収集するのめいかがででしょうか？
 - ・参加して頂いた方の名刺が頂ければ なおよいと思います
-

4. 今後もこのような機会がほしいですか？

- ・欲しいと思います
 - ・何となく落ち着かないので 楽しい会話ができる様なことを企画し その親しさから 商売につながると思います
 - ・是非宜しくお願い致します
 - ・はい。
 - ・欲しい
 - ・是非宜しくお願いいたします
 - ・あるとよいと思います
 - ・是非お願いしたいと思います
 - ・定期的に、新サービスのご紹介などに活用させていただきたいです
 - ・はい。他の企業様も聞いてみたいと思います
 - ・是非いただきたいと思います。会員会社になれる様これから努力・
-

精進していきたいと思えます。よろしくお願ひいたします。

- ・是非
 - ・あれば嬉しいです
 - ・はい
 - ・よろしくお願ひいたします
 - ・ぜひ今後も 続けて頂きたいです
-

5. その他ご意見がありましたらご記入をお願ひいたします

- ・色々臨機応変に対応いただき ありがとうございます。
 - ・せつかく多い企業が参加なので 年に1回くらいは 意外な一面をみる
ような 会社で1つの出し物をするか そのグループで練習をする時に
盛り上がって 商売につながると思えます
 - ・会員企業様に事前に解決したい課題や欲しい情報など アンケートを取り
そこに手を挙げる形でPR企業を募集してはどうでしょうか？
 - ・ご担当者の皆様お疲れ様でした。ありがとうございます。
 - ・初めてだったのでいろいろとご迷惑をおかけしました。(データの件など)
今後もよろしくお願ひいたします
 - ・とくにありません
 - ・プロジェクターが見やすかったです(皆さんが前に詰めて着席されたので)
 - ・データの解凍等、吉田様にはとってもお世話になりました。
ありがとうございます
 - ・これからも当たり前前のごことが当たり前に行われる社会作りに力を注いで
行きたいと思えます。本日は誠にありがとうございます
 - ・PRを聞いている間、何か飲み物がほしかったです
-

ありがとうございます

事業推進拡販委員会

PR商談会アンケート（一般25社）

1. 今回のPR商談会に出席されていかがでしたか

・新しい試みで面白いと思いました。

・1階にてオーディエンスとして出席しました

・会場へは入場していませんが（当番月受付）、参加メンバーの動きやメンバー間の話の聞くと当初の目標に対する成果はあったと思われる。

・新しい試みでしたが、当番委員会さんの進行が良く、良かったと思います。

正興紹介の大塚常務とも、この試みは良いねと話していました。

通常の例会時（お見合い大会等以外）の場合も、これを行っては何・・・？

・全体で行う「企業PR」と違って、内容も判りやすく身近に感じてよかった。

・よかったです。

・各社のPR担当の方は熱心にご説明されていましたが、一部内容が盛りだくさんで消化しきれない

部分もありました

・皆さん真剣に参加されました。時間的にも丁度良いし、好評でした。今回の企画は、とてもよかったですと思います。

・通常の企業PRと比べ、スライドも見やすいですし、話も聞き取りやすかったと思います。

電動スクーターの試乗やおにぎりの試食など、この企画ならではの『見て触れて味わえる』

という特徴があってよかったのではないのでしょうか？

・定刻通り参加できなかったため、最後の2社のPRのみ参加いたしました。

各商品の「うりにしているところ」の説明を丁寧に聞くことができた点が良かったと思います。

・はじめてのPRでしたが、皆さまのご協力もあり、満足できました。ありがとうございました

・定例会と違いマンネリ化していた関係で良かったと思います

・当日は、遅刻しましてPR商談会にはほとんど出席できませんでした

ただ、感想としまして「新しい取り組み」であり成果はあるのではないかと思います。

・会員の方々の事業内容が拝見できて良かったと思います。ほかの会場の方

もちょっと気になりました。でも全部となると時間がかかるので仕方ないですね。

・現在何を売りたい、提供したいかというのが明確な点が良かったです。

・3部構成の一部しか見てないので他のプレゼンも気になった。

・情報量の多いプレゼンが聴けたとは思う

・PR企業の内容について、直接ビジネスに結び付く企業はありませんでした

が、個人的にPR企業様の事業内容を聞くことで勉強になる部分もありましたので研鑽になりました。

・大変有意義でした。良かった点・・・グループ分けしたため、質問や顔がよく見渡せ、適正人数であった。

・どのプレゼン内容も非常に分かりやすく、大変参考になりました。

・趣向を変えた企画で良かったと思います。従来のプレゼンよりも親近感があり説得力もあったと思います。

むしろあの位の人数、部屋の広さのが良かったです。

・少人数で実機持込等もあり、非常に興味深かった。

・初めての試みですが、良かったです。各企業様がどのような商品を扱っているのかがよくわかりました。

・的が絞られて良かったと思います。(PRするという目的と、どの会社が行うと言うことが)

2. 今後のこのような機会があれば、PRに参加したいですか？

・検討します

・してみたいです。

・是非参加したい。

- ・余裕がある時に、ぜひ・・・
- ・参加します。
- ・ぜひ、参加したいです。
- ・全体の3分の1の方にしか伝わらないのであれば、PRすることを若干躊躇します。
- ・参加したいと思います（省エネ関連商材等PR）。
- ・ぜひPRする側で検討したいと思います。
- ・はい。
- ・はい、参加したいです。
- ・是非参加したいです。少ない企業様でローテーション・抽選・自由参加させて、商談会しても良いのでは？
- ・機会があればPRしたい
- ・なにかPRすることがあれば参加したいです。
- ・参加したいです。
- ・参加したい。
- ・食品メーカーとして商品紹介のみであれば、特に参加の必要を感じない
特にシステム説明等細かい説明を要する商品ではない
- ・PRすべき特殊なサービスなどありましたら参加したいと思います。
- ・次回参加します。
- ・都合が合えば参加したい。
- ・是非参加したいです。歯周病のこととか、インプラントのことでよければお話しします。
- ・是非、参加させて頂きたいと思います。
- ・機会があれば、是非参加したいと思います。
- ・参加したいと思います。

3. PRをみて、改善点が必要と思われることがあれば記入してください

- ・2つの会場である場合、数分程度の移動時間が無いと移動が厳しいと思います。
（参考：福岡ベンチャーマーケットは、時間を管理しており2つの部屋を移動し興味があるプレゼンを聴講できます）」
- ・他の会場でもみたいものがございましたが、移動しづらいと思いました。
可能であれば、事前予約制とか、一回ごとに移動時間を設けてみるっていうのも良いのではと思いました。ただ、オーディエンス数の差が発生するかと思います・・・
- ・目標を絞るべきかなと感じた。多人数にPRしたい企業と、参加人数よりも特定した業種をターゲットにPRしたい企業と目標が違うと思われる。アンケートからその辺の改善案が取ればよいと思う。
- ・やっぱり、画面による説明だけよりも、今回の電気スクーターやオードブル試食会のように、体験型は判りやすいですね。
- ・プレゼンの中味にもよりますが、内容によっては10分/件は短いのでは。
- ・事前のリハーサルにもう少し時間をとってよかったかと思えます。
実際に動かしてみて、時間を確認したかったです。
- ・もう少しポイントを絞って、簡潔に伝えても良いのでは？

・各社プレゼン終了後、質問がなかったら即、次のプレゼンへ進行されていましたが、司会の独断でPR企業と関連のありそうな会員さんへ当ててもよかったかもしれません。

・情報関連とか、省エネ関連とか、ジャンル別に、会場を分け、事前に参加登録をすると、質問も出やすいと思いました。ただ、特定ジャンルに集中する懸念もあります。

・自社のPR方法についての後悔は若干ありますが、運営に関しては特にありません。しいて言えば時間が1/3になってもご参加企業さま全体にPRできれば・・・と個人的には感じました。

・展示商品とPRは同じブースでお願いします。

・事例紹介や実演は興味を引きました

・他の会場が気になりました。時間の関係で仕方ないですね。

・プレゼンいただいた後の質問がたくさんだと活発なものになると思いました。各テーブルにマイクを回すなどして発言の機会を増やすのも良いかと思います。

・自分の会社に関係あるところで選択できたら良かった。

・他の部屋のプレゼンを見る事が出来ない為、プレゼン内容が分かる資料があれば（配布されている企業様もありましたが）、今後の参考になるかと存じます。

・桜でもいいから質問、意見等を用意したほうが良いと思います。その場で質問ってのもなかなかしづらいでしょう。

・今回は初めてのケースであった為、特に不満は無かったが、たまたま他のブースを見るタイミングが掴めなかった。

・はじめての試みですので、そこまでは気付きませんでした

4. PRされた企業様で、“もう少し詳しく話を聞きたい”企業様はありましたか？

ある場合は企業名もご記入お願いいたします

・懇親会で会話し、解決した。

・総合キャリアオブション 様

・多くの企業様とは、個別に進めたいと思います。

・ヒライ様 弊社の取扱商品とマッチングする商材がありそうです。

・株式会社福岡日新、福岡電装機器株式会社、麻生教育サービス株式会社

5. その他ご意見がありましたらご記入をお願いいたします

・リッツ5様の3Fを見ることもでき良かったです。最近あまり活動に協力できず申し訳ありません。

・私がいたグループは進行役がキャピタルの原田さんだったので、たいへんスムーズだったと思います。流石ですね。

・次会も期待しています。

・質疑が思ったよりでなかったのですが、反応が元々ないのか質問をしにくい状況なのかがわかりづらいです。終了後に少し商談時間があれば、成果がわかりやすいかと思います。

・準備等お疲れ様でした。良かった♪

・特にありません。

新しい企画は何かと大変だったと推察します。お疲れ様でございました、そしてありがとうございました。

・今後ともこのような商談会の設定をお願いします。

・2社で一緒にご提案されている会社がありましたが、今後このような提案をしたいと思います。素晴らしいと思います。

・企業によりスタンスの差が大きい企画と感じます

・異業種交流会はビジネスの接点の場です。他にもいろんなやり方が考えられます。マンネリ化しないためにも今回のような新しいやり方をどしどし、とりいれて下さい。

・プレゼンの後で質問がなくてやや一方通行的な感じになったのがいささかもったいない感じがしました。司会者が質問等をして盛り上げてほしかったです。

・確かに自分の商品を一方的にアピールする場ですが、質問が出なかった事と、聞いてもらっている企業に対して、どのような関連があるのか、売るだけでなく、ギブの部分も出てくればいいと感じました。

・他の企業様のPRも聞きたかったと思いましたが、社数や時間の関係で難しいのかなと思いました。企画、お世話など有難うございました。