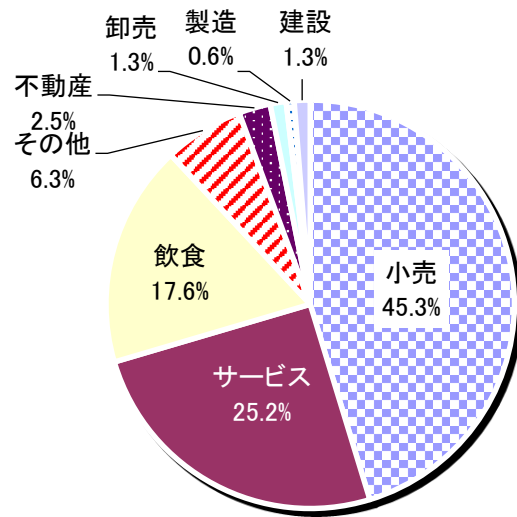


# 最終アンケートまとめ

## 1. あなたの事業所の業種は

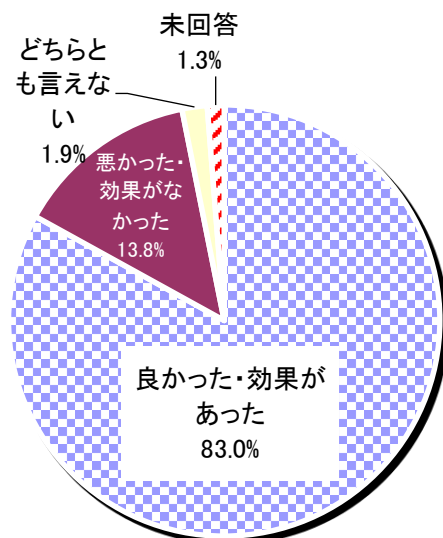
小売	72
サービス	40
飲食	28
その他	10
不動産	4
卸売	2
製造	1
建設	2
合計	159件



回答事業所の業種別では  
小売・サービス・飲食の順に多く88.1%を占める。

## 2. 本事業に参加して

良かった・効果があった	132
悪かった・効果がなかった	22
どちらとも言えない	3
未回答	2
合計	159件

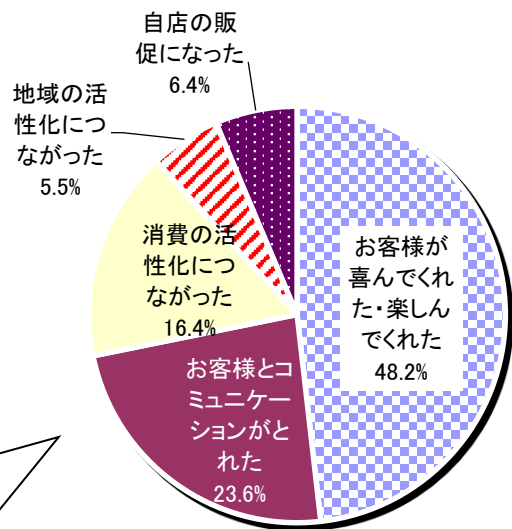


事業の効果の良さを実感した事務所は  
83.0%であった。

# 最終アンケートまとめ

## 3-1. 良かった・効果があった点を御回答ください

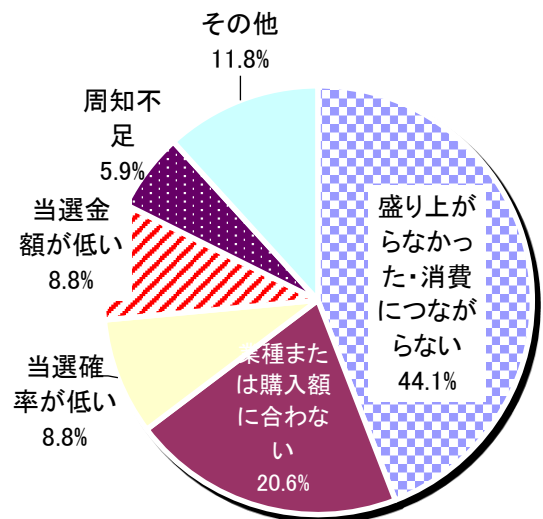
お客様が喜んでくれた・楽しんでくれた	53
お客様とコミュニケーションがとれた	26
消費の活性化につながった	18
地域の活性化につながった	6
自店の販促になった	7
合計	110件



良かった・効果があった点については、「お客様が喜んでくれた・楽しんでくれた」が5割弱、「お客様とコミュニケーションがとれた」が2割強、「消費の活性化につながった」は2割弱であった

## 3-2. 悪かった・効果がなかった点を御回答ください

盛り上がらなかった・消費につながらない	15
業種または購入額に合わない	7
当選確率が低い	3
当選金額が低い	3
周知不足	2
その他	4
合計	34件



# 最終アンケートまとめ

## 3-1. 良かった・効果があった点 詳細

### ●喜んでくれた

お客様に喜ばれた。(同7件)

スクラッチカード当選者は喜んでいました。(同8件)

子どもたちがとてもよろこんでくれた。

スクラッチカードをお渡しする際に大変喜んで頂けました。

お客様が喜んで盛り上がりがあり良かったと思います。

使用した方は当店ではなかったが、カードをお渡しする時お客様に喜んで頂いた。

調布市の商店が一体となって実施するイベントなので、参加する事でお客様に喜んで頂けたかと思っています。

客に喜んでもらえた。当てれば多少追加して買ってくれた。

たとえ少額でも当たり数がふえた分、多くの方に喜んでもらえた。

今年もスクラッチカードを参加実行している事を知り、はずれたお客様もそんなに悪い気はしていないようで、当たった方には喜んでいただけた。

即割引でお客様がよろこんでくれた。

商品代の実質割引になり喜ばれた。

会計時の当り券での割引には、100円でもお得感があったらしく喜ばれました。

たとえ300円、100円でも、当たったお客様がとても嬉しそうな顔をされるので良かったなと思った。

当たりの方にお金をキャッシュバックして反動的にも良かったです。

イベント的・現金還元は喜んで頂けた。

「又、今年もこんな季節ですね〜」「楽しみにしてました」などと会話が弾み恒例化してきたことに共に喜びました。

ポケットティッシュの配布は顧客に大変喜ばれました。

タクシーで使用。良かったとのこと。お客様より。

常連客には良かった。

お客様がお得感があるようだった。

ちょっとしたワクワク感とお得感があった。

### ●楽しんでくれた

お客様が楽しんでスクラッチカードを削っていました。(同6件)

昨年より周知され、お客様も楽しんでいただけたようです。利用も昨年より増えました。

お客様がショッピングを楽しんでくれた事。スクラッチカードを削り、金額が出て喜ぶ事。

お客様と楽しめた。

スクラッチを楽しみにしてる方も多かった。

楽しみに来店される方もいた。

生徒たちには「運だめし」のような楽しみが与えられた。

前の時より当たり券を多くしたのが良かったと思います。金額うんぬんより、低くても当たりという事で「ワー」とか「キャー」とか「うれしい」とか明るい声が多く聞こえたのが楽しかったです。ティッシュがあったのもよかったです。

### ●お客様とコミュニケーションがとれた

参加店が多かったのがお客様がけっこう知っていた。(同1件)

お客様との会話がはずんだ。(同2件)

お客様とのコミュニケーションに役立った。(同3件)

お客様との話題作りとしては良い。(同5件)

楽しみながら仕事ことができました。

特別来店客がふえるということはなかったと思いますが、話題として良かった。

「クジ引き」のイベントは好評。利用者とのコミュニケーションの一環になる。

お客様がカードを削る時、とても楽しそうに削り、コミュニケーションが取れました。

当たる・当たらないに関わらず、楽しいスクラッチ感で、お客様とのコミュニケーションの場面が出来た。

# 最終アンケートまとめ

## 3-1. 良かった・効果があった点 詳細

賑わいがでて、お客様との会話ははずむなど良かったと思います。
良かった・効果があった所はあまり感じなかったが、お客さんと話す機会がありよかったかな？
話題の一つ。ティッシュペーパーの評判が良かった。
お客様との会話が增え、当たった方はその場で買物してくれた。
お客様にその場でスクラッチとして楽しんでもらい、話題も増えてお客様とのコミュニケーションがとれて店として効果があり良かった。
会計時、お客様とのコミュニケーションが增え、店内滞在時間も長くなりました。
<b>●消費の活性化につながった</b>
他店でのスクラッチカードを使用して自店の商品を買って頂いた。(同1件)
普段来ないお客様が来店して下さった。
新しいお客様が来店された。
当たり券を使用するのに、お店の一覧表を見て来てくれた。
当選券を金券として使うために初めてご来店くださったお客様がいたこと。
いつもご来店されないようなお客様にもご購入いただきました。お子様連れのお客様が喜んで下さった。(削るのが楽しかったみたいです。)
金券使用のため来店されたことのない新規のお客様の獲得につながった。お客様との会話のきっかけになった。すこし効果があった。あまりみえないお客さんがきたりしました。
当たったから、と当店で買物をして下さったり、また当店配布した分で当たり、市内で買物できたとの声がありました。
当たった券でプラス買い物をしてもらえた。
お客様の来店数が増加。
リピーター客が増えました。
来院される時に食券を使われる方が多かった。
当たり分をお客様がプラスしてお金を使ってくれた。
消費の促進効果はあったと思われます。
消費活性化には良いと思う。
多くの方に当たり券を利用してもらったのは良かった。
<b>●地域の活性化につながった</b>
盛り上がった。
地域の活性化に少しでも協力できたこと。
買物は地元でという、宣伝効果はあったように思う。
保育所であるが、商工会や地域の商店会に加入していることをPRすることができた。地域の商店をPRすることができた。
年末で良かったです。商店会で売出の予定なく、皆さん、よかったと思います。
調布がひとつになる感じがした。
<b>●自店の販促になった</b>
歳末セールが実施出来た。無ければ何にも出来なかったかもしれない。
30日間1,500枚を出し切り、販促1ヶ月を継続出来たこと。☆印=1枚100円クーポン券1,200枚の戻ってくること(リピート)が楽しみ。
常連さんに向けてサービスできたことが良かった。
宣伝効果があった。(同2件)
販促につながった。

# 最終アンケートまとめ

## 3-2. 悪かった・効果がなかった点 詳細

### ●盛り上らなかった・消費につながらない

感動が無いようです。

効果はなかった。

良いも悪いも特別に感じられなかった。(同1件)

集客的には効果なし。

昨年よりも反応がなかった。

セールによる来客アップにはつながらなかった。(同3件)

配る手間や説明の手間を考えると、利点が少ないように感じた。

前回にくらべて面白みがなくなった。もう少しアタリの確率を工夫してほしい。

宣伝が足りなかったせいか、この事業に関しては効果がなかったです。

金銭的には手間代位にはなったが店の恒久的な宣伝にはつながらない。

例年より来店客が少なかった。お買上げ単価が高いので数人でカードがなくなってしまった。

### ●業種または購入額に合わない

読者限定の為、あまり効果がなかった。

自社の事業ではあまり効果がなかった。

店舗販売ではなく、あまり活用できなかった。

年末で忙しい時は、我々の営業にはむずかしい。

実施期間と弊院のお客様の来院サイクルと合いませんでした。

当店では高額商品販売の及リリピート購入が短期間ではない為、スクラッチカードの当選率と金額がうまく適合しなかった。

業種が洋服のオーダーメイドなので単価が高く、広く一般の人という効果はないように思いました。

### ●当選確率が低い

どこでやっても当たらないとクールな方もいた。

ハズレ券が多すぎて、それを利用してなにかができるともっと効果がでると思います。

ハズレが多く店に来た方も他店でもらった人も”またハズレじゃないの～いらないよ！！”などとたくさん言われました。

### ●当選金額が低い

あまり関心がない。金額が少ない。

あまり反応が良くなかった。金額が小さいので。

当たりの金額が少額なのでお得感がない。お支払いの会計の金額に対して当たり金額が少ない。利用するお客様がどこのハズレ券でもどこでも使えると誤解しやすい。

### ●周知不足

使用方法等周知されていない点悪い。

どこで使えるか知らない方も多かった。

### ●その他

悪質な参加店は「猫ババ」しなかったでしょうか。

当たり券が固まっとうまく散らなかった。

券は大型店などに配布するべきでない。まずしいつぶれかけの店の救済の為にやるものである。また大型店の店員全員がこの券の事はしらずレジにのっかっていた。

使ってくれる人、使わない人がいる。当りが出た店でしか使えないようにすれば+aがある。他の店で、1枚も当り券を使ってもらえなかったという意見があった。

## 最終アンケートまとめ

### 4. ハズレ券等を活用したサービス・取組をお店で実施した事例があれば御回答ください

#### ◆割引

ハズレ券10枚で100円割引。

ハズレ券10枚で100円のお値引き。

ハズレ券10枚で300円のお買物ができます…と貼り出しましたが効果が有りませんでした。

ハズレ券5枚で100円分を月謝から割り引きました。ハズレ券は合計158枚でしたが、ハズレ券により実際の割引金額は2,200円でした。

ハズレ券5枚で商品1ヶを30円引き。

ハズレ券5枚で30円引き。持参してくれた方はいなかったです。

ハズレ券5枚で30円の現金。当店のみハズレ券で利用した方が多かった。

ハズレ券5枚で50円引き。

ハズレ券1枚で100円クーポン(当店利用サービス金券)交換。

#### ◆プレゼント

ハズレ券10枚でVCDドリンク1本・30枚で手荒れクリーム(エフクリーム)1ヶ・10枚以下でもポケットティッシュ、医薬品のサンプルを渡した。

ハズレ券10枚で500円進呈しました。商店街に加盟していない個店では、サービスにアイデアを考えねばと思います。

ハズレ券10枚でハモカポイントプレゼント(仙川商店街協同組合)

ハズレ券8枚でアニマル貯金箱進呈。

ハズレ券5枚で・2013年ディズニーカレンダーもしくは・ジャイアンツ応援マフラータオルと引換えを実施しました。

ハズレ券5枚でメガネ拭きを1枚プレゼント。

ハズレ券5枚でスポーツドリンク1本交換。

ハズレ券5枚でWシャイン1ヶ。

ハズレ券5枚で銀貨型のチョコレートと交換しました。

ハズレ券5枚でファミチキプレゼント。

ハズレ券3枚で沖縄菓子サターアンダギー1個差上げました。喜んでいただきました。

ハズレ券3枚で粗品進呈(小物入れ)

ハズレ券3枚で新発売のコーヒーを交換した。

ハズレ券2枚で花苗を1ポット。

ハズレ券1枚で、東京駅・富士山等の当店で撮影した年賀用はがきは大変喜ばれました。他店のハズレ券は不可。

ハズレ券1枚でティッシュ1PC

ハズレ券1枚で、ハズレばかりで”えーっ”と言われるのでこれも頂いたスポーツのティッシュをあげていました。

ハズレ券1枚であめ玉。のどあめ&ティッシュ。

ハズレ券1枚で、スポーツ祭東京2013のポケットティッシュ配布。子供にはキャンディー。

ハズレ券1枚以上でキャンディープレゼント

当店ではハズレ券の時はミニティッシュ1個で回収した。

ハズレの場合は全員にバンドエードを差し上げた。

あめやガムなどをあげた。

## 最終アンケートまとめ

### 4. ハズレ券等を活用したサービス・取組をお店で実施した事例があれば御回答ください

#### ◆サービス

ハズレ券10枚で食事(500~800円)→リピート期待。ハズレ券1枚でハイサワー1杯。

ハズレ券10枚で当店のおいしい焼芋を1本サービス。

ハズレ券10枚でマッサージ10分サービス。

ハズレ券10枚で10分無料延長サービス。

ハズレ券7枚でディナー小生一杯サービス。ハズレ券3枚でランチコーヒー一杯サービス。

ハズレ券7枚でドリンク一杯サービス。

ハズレ券5枚でソフトドリンク1杯。

ハズレ券5枚でワンドリンクサービス!

ハズレ券5枚で修理サービス券1,000円分プレゼント。

ハズレ券5枚でコーヒー豆20%増量、または、コーヒー1杯(店内・テイクアウト)200円。

ハズレ券5枚でカーディガン・セーター1枚クリーニングサービス。

ハズレ券3枚で生ビール(小)1杯出しました。

ハズレ券2枚でポイントカード1つ押印。

ハズレ券1枚で2Fギャラリー入場無料。通常は小学生以上1人100円。

#### ◆くじ・福引

商店会のイベントに使った。10枚で福引大会でジャンケンをして勝つと福引参加出来た。

ハズレ券5枚でもう一度スクラッチカードがひける→スクラッチカードすぐなくなってしまい、ほとんどできなかった。スクラッチカードがなくなったら5枚で50円引きにした。

ハズレ券5枚でスクラッチカードを1枚引かせた。

ハズレ券5枚でもう1枚スクラッチカードを進呈した。

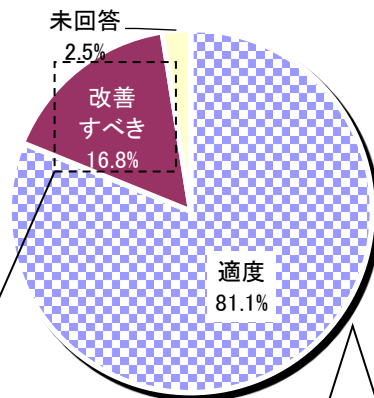
ハズレ券3枚でもう1回チャンス。それでも当たらないとがっかりされる事もしばしば。こちらもがっかりです。

ハズレ券3枚で、ハズレなしぬくもりオリジナル福引1回。

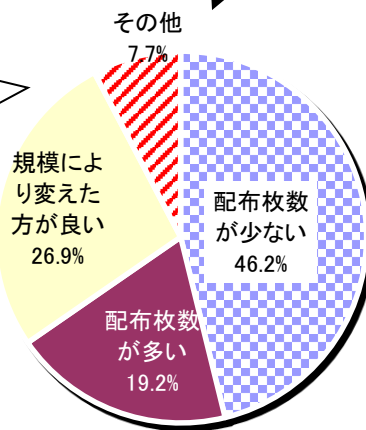
# 最終アンケートまとめ

## 5-1. 今回のスクラッチカードの配布枚数について

適度	129
改善すべき	26
配布枚数が少ない	12
配布枚数が多い	5
規模により変えた方が良い	7
その他	2
未回答	4
合計	159



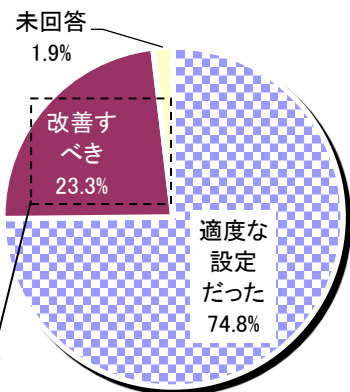
改善すべきと回答があった内、「配布枚数が少ない」が5割、「配布枚数が多い」が2割と両方の回答がみられた。



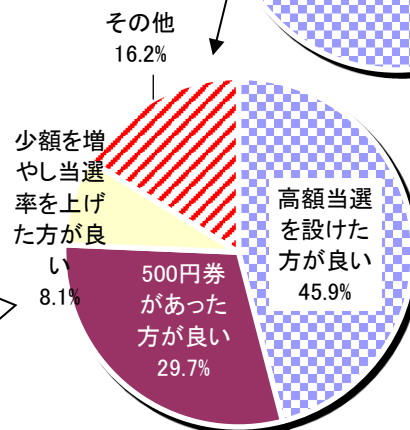
配布枚数は8割が「適度である」との回答であった。

## 5-2. 設定金額について

適度な設定だった	119
改善すべき	37
高額当選を設けた方が良い	17
500円券があった方が良い	11
少額を増やし当選率を上げた方が良い	3
その他	6
未回答	3
合計	159



当選金額の設定は「適度である」との回答が7割強であったが、「改善すべき」の意見のうち「高額当選を設けた方が良い」は5割弱あった。

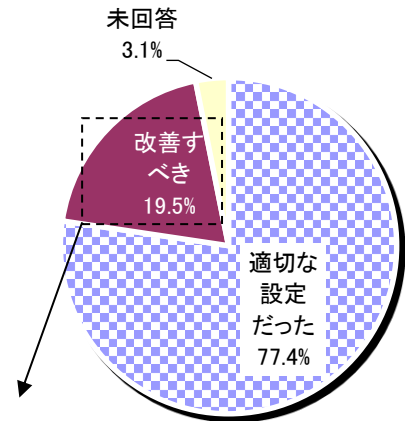




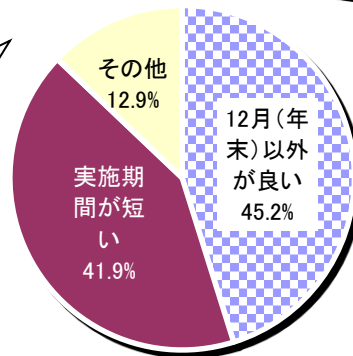
# 最終アンケートまとめ

## 5-3. 実施時期・準備期間について

適切な設定だった	123
改善すべき	31
12月(年末)以外が良い	14
実施期間が短い	13
その他	4
未回答	5
合計	159

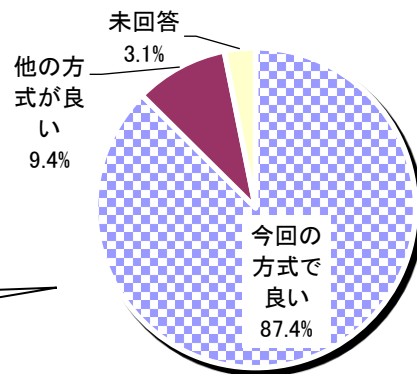


実施時期・準備期間は「適度な設定だった」が8割弱であったが、「改善すべき」の意見のうち「12月以外が良い」と「実施期間が短い」が9割弱を占めた。



## 5-4. 今回のスクラッチカードの方式について

今回の方式で良い	139
他の方式が良い	15
未回答	5
合計	159



「今回のスクラッチカード方式が良い」は

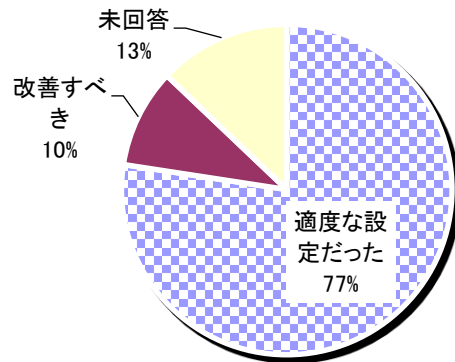
他の方式案・意見等	
お買上げ商品の単価が高いので物価スライド方式なものが良い	スクラッチはかすが出るので他の方法が良いのでは？ こすれて、カードを切るときに見えてしまう。
金券方式。ハズレ券をなくし1円券でも良いではないか。	スクラッチで数百円当てても、盛り上がりには欠けると 思います。
三角くじのように、すぐ開けられる物(レジ回転率を考慮)	ハズレ券の対応が不統一の為、改善が必要
スクラッチはすぐ削れてしまうので三角くじがいい。	市内で使用できる店舗に制限があるので使い勝手が悪い。
500円以上で1枚だと1,000円以上だと”えーっ”と言われる。	カードの配布を商店会にすべてまかせた方がいいように 思う。当選カードをすごくたくさん持っているお客がいて、 店を出していないのでは？
金額の差をつけて、もう少し当たりをひいてもらいたい。	
業種別に出来れば。	
金額によってクレームがあった。	

# 最終アンケートまとめ

## 5-5. 参加者の負担について

※今回は100枚追加毎1,000円の負担がありました。

適度な設定だった	120
改善すべき	15
負担するなら	
0円	2
300円	1
500円	2
100枚中の当選金額	3
その他	7
未回答	20
合計	35件



# 最終アンケートまとめ

## 6. その他自由意見

### ●2012がんばろう調布セールについて

#### ■継続希望

来年もお願いします。

続けていくことが大切な気がします。

同様のセールをもっとやって頂きたい。

商工業者の活性化につながり出来れば毎年実施してほしい。

2013年がんばろう調布セールを実施した場合参加したいと思います。

年末でしたけれどお客様は気持ちよく参加してくれました。

#### ■☆マークについて

☆と組み合わせたスクラッチカード方式は、即効性と「店とお客様が近づく」道具性、価値の交換という新しい販促手段、まだまだブラッシュアップの可能性有り。

ハズレが☆マークなのが「当たり」と一瞬思ってしまうお客さんがほとんどでした。おかげでそこから会話が生まれました。ありがとうございました！

ハズレの☆がちょっと一見アタリに見えてしまう。

掲示物やハズレ券を使った販促活動を考えたの事だと思いますが、ハズレ=☆の表記は、お客様に誤解を与えますし、説明の手間もかかりました。

#### ■周知不足

スクラッチが集客に効果あるのかは疑問です。

お店がお金を出して追加する要素がない。スクラッチがあるからお客様が来るということはない。

まだまだ市民へのアピールが少ない。地道な継続が必要。

まだあまり浸透していないようで、どこで使用できるのかとよく聞かれた。

お客様がこのサービスを知らない方が多かったです。店内のお知らせにも気がつかず口頭でサービスを伝えた。

「がんばろう調布セール」自体をご存じないお客様が少なからずいらっしゃいました。次回の際に改善出来ればと思います。

#### ■その他

業種により金額がいろいろなので(単価・商品)難しいと思います。

1,000円で1枚あげる方法で当店はやってきたが、すぐなくなってしまったので、どの位で考えていかなくてはと思った。

500円以上で1枚、との設定について。高額のお買上げを頂いたお客様からご不満が聞かれました。又、他店では、500円毎に1枚差上げていたとお客様から言われました。

配布してもその場でスクラッチされるので引きせざるを得ない場合もありました。

¥10,000負担はキツかった。

スクラッチの部分が弱くすぐに剥がれてしまった。

#### ■当選確率

当りが少額でももっとたくさん当たり券があった方が良かったのかと思います。

市内全域で行う事業の割に総予算が少ないと思います。もっと予算をつけて当たる確率を上げたりする努力が必要だと思います。または他のアイデアで画期的な事業を…。

# 最終アンケートまとめ

## 6. その他自由意見

### ●今後の市内消費活性化に向けて

個人経営店の良さをもっと調布市民に知ってもらいたいです。

市内統一したキャンペーン又は地域ごとに特色の有る販促も必要でしょうね。

一ヶ所に各町を集めたイベントはどうでしょうか？各町の特色に基づき、文化祭の様な感じ。秋はイベントが多いので春に。

年末だけでなく、お中元の時期にも商品が当たるものとか。例えば、参加店舗に補助券をおいておいて500円毎で1枚渡し抽選所でガラをする、とかどうでしょう？

市内消費活性化は企業間も大切ですが、一般消費者に訴えるのが一番だと思うので、お祭りなどのイベント以外にも恒常的な運動を目立つように取り組んで欲しいです。

### ●商工会に期待する内容

できればシーズン毎のイベントを期待しています。

地元のお店のアピールポイントをのせた新聞など作ってほしい。

国体へ向け、より一層調布を盛り上げてくださる事を期待しております。

調布駅の地下化により、商店の経営が今後むずかしくなるので、商工会が先頭になり、強力なリーダーシップを発揮することを期待します。

普段の商工会からのお知らせ等、何でも封書で送られてくるが、可能な店(希望者)はメール配信にした方が良いと思う。こういうアンケートもメール配信にしてはどうですか。今後、若い世代の事業主が増えてくるのですから、もっとインターネット活用した方が良いと思います。

### ●その他

今年もよろしくお願いします。

またたのしい事を企画して下さい。

特にございません。ありがとうございました。

いつもお世話になっております。よろしくお願いします。

いつも色々と有り難うございます。これからも宜しくお願いします。

またいろいろと企画して頂ければ協力させて頂きますので今後とも宜しくお願いします。

本会入会早々であったため、即参加行事が有り戸惑いながらも、会の指向の一端を担うことが出来た気持です。

今回は初めての事でしたから、無我夢中の出来事ととにかく頑張りました。

住宅街の小さい店舗でも出来るものがありましたら、ぬくもりがらう調布セールの様に参加したいと思いません。

# 最終アンケートまとめ

## 6. その他自由意見

### ■提 案

#### <実施回数>

年に2回でも良い。

がんばろう調布セールを年2回にしたらいいと思います。

#### <景品>

その場で少額の当たりにするか、後日の抽選でもっと高額な景品にするかなど、検討してほしい。

スクラッチカードに番号を記載し、くじ(抽選)で調布市オリジナル(FC東京等)の物をプレゼントする。

#### <宣伝強化>

もっと参加を多くするよう呼び掛けてほしい。

スクラッチカード、スーパーマーケット等でも使えるようになるといい。宣伝をもう少し出したらいい。(良くわからない)

商工会をはじめ各商店会で宣伝を強化してほしいです。例えば、掲示板などを有効活用したり調布FMなどで宣伝など。

#### <ハズレ券>

★マークの横、又は下にハズレを書いた方がわかりやすいと思います。

はずれ券を店の販促に使用出来る様に製作。名刺・店舗案内・サービスカード等。

今後はハズレ券のグレードアップを計る。ハズレ券5枚1枚1,000、とする？

ハズレ券の活用は統一した方が良くと思います。

ハズレ券について、個人ベースでは設定しづらいので商工会の主導ないし指導が欲しい。前は商店会でハズレ券の活用に取り組んだが、他の商店街でもらったハズレ券を持って来る等、消費者も理解しづらいので。

#### <システム>

スクラッチカードを入れる箱も配布してくれるとなお良い。

その場で削って使えるのではなく、次回から使えるようにすると来店につながったのではないかと思います。

スクラッチカード方式の準備や広報システムに負担金が多すぎるのは考え物。もっと合理的で単純な事で広めてはどうかと思う。

できれば当たり券が出た店で使ってもらいたい。

当店で100円当たり、他店の300円券出されると1回で400円の値引きは大きい。いずれは換金はできるとしても、ちょっとつらい時もある。

前回500円の時、消費者の方はどこで使おうと自由とは思いますが？ちょっとうーんでした。

### ■意 見

平均的な店舗の口数や大型店やコンビニの口数などの情報があれば開示して欲しい。

セール参加店は客単価の低い飲食店から車や不動産など多数。良し悪しというよりも各店がどのように活用したのか活用事例のシェアをしていただきたい。

商店会役員の為、是非に!!と各店を回る中に、社員を使っている立場の中でレジでの清算が合わなくなったので今回は結構です、の話が出ました。

他市(狛江・府中)からのお客様を呼び込む為なら周辺への周知も必要ではないでしょうか。ご存じないお客様多いです。参加事業者同士の対応が難しい。会社関係の(特に他市からの)TEL・FAXはどうしたら良いか？

他店で自分の所でアタリ券を削りハズレ券だけ配布した話を聞いた。他店の説明不足でアタリ券を置いていくお客もいた。不正はなくした方が良くと思う！

100枚1,000円で会がその店の為に行っていたならば問題である。

会は調布市内の特定の印刷屋の為に増刷しているのでは。

計画性の無い手法である。

①配布時期終了後から換金がスタートするのがあたりまえ。

②ハズレ券を活用しろと云うが、お客は一ヶ月の間に同じ店ばかり行くわけがない。