

ダイレクト保険マーケティング協会 第二回DIMA特別講演会 アンケート結果

2018年1月19日開催

- 日時：2018年1月19日（金）14時～19時

※講演会14時～17時 交流会17時半～19時

- 会場：フォーシーズンズ東京 丸の内

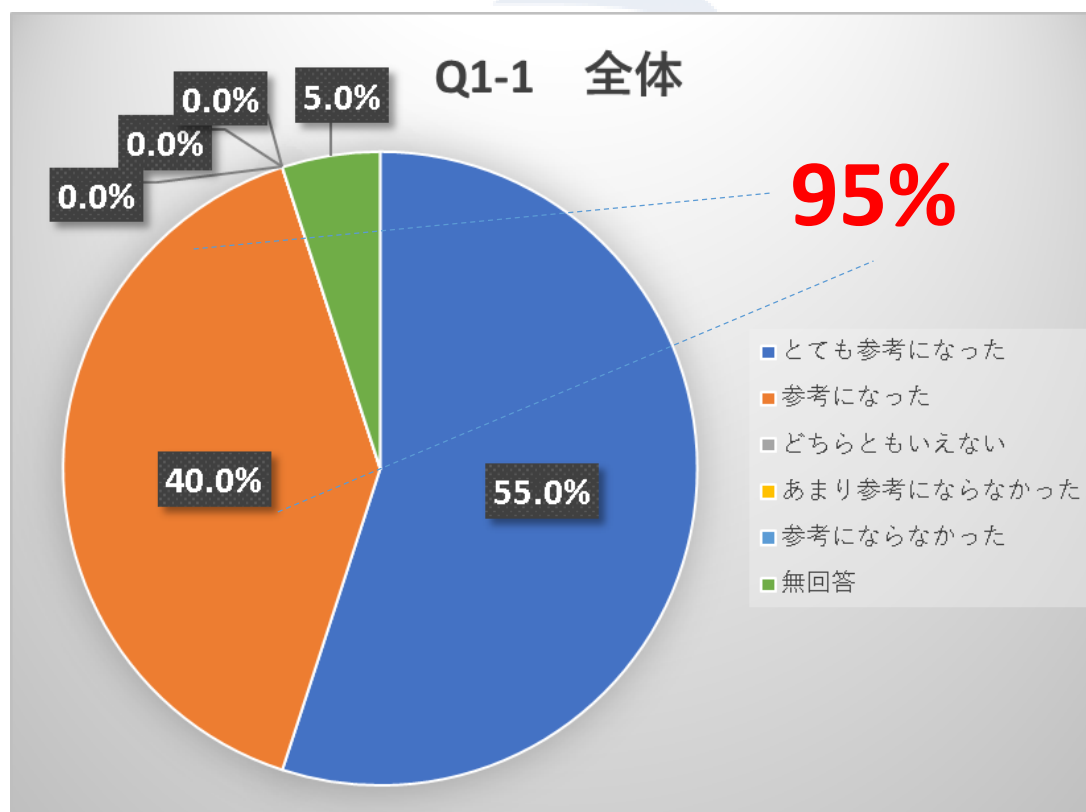
参加企業 27社、参加者数 46名

※Multiple answers

Q1. 本日の講演はいかがでしたか？

• Q1-1 全体

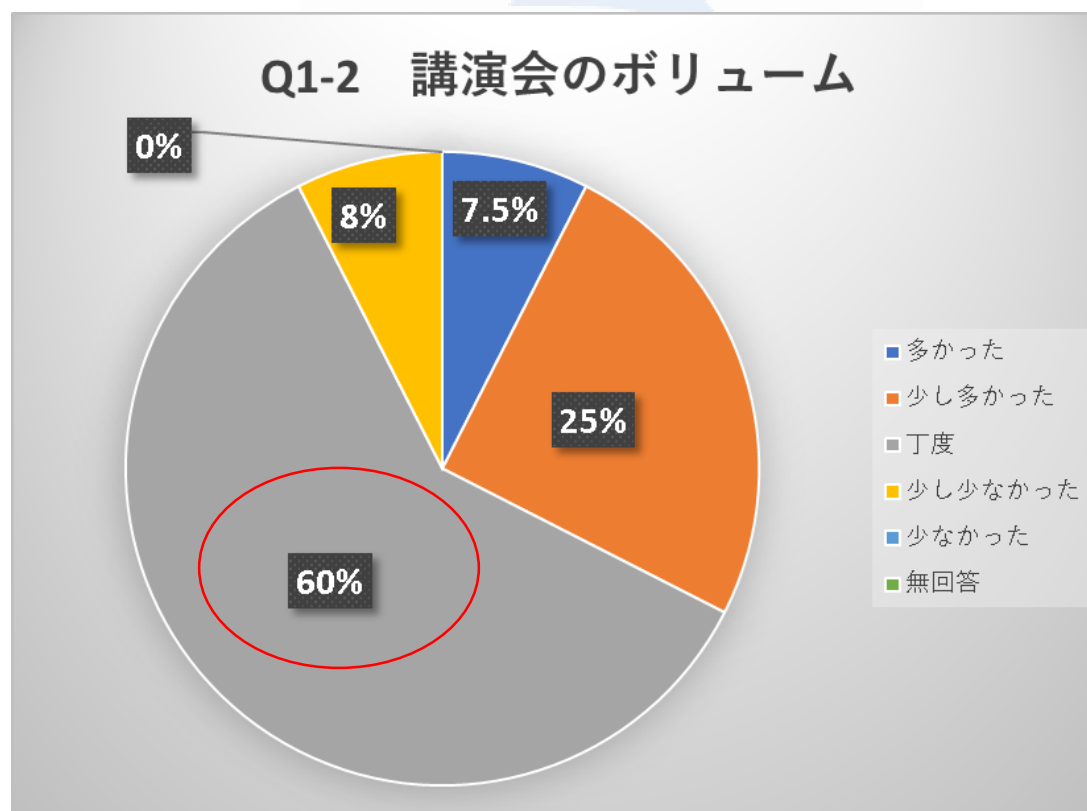
-参加者の約**95%**の方にご満足いただきました



Q1. 本日の講演はいかがでしたか？

• Q1-2 講演会のボリューム

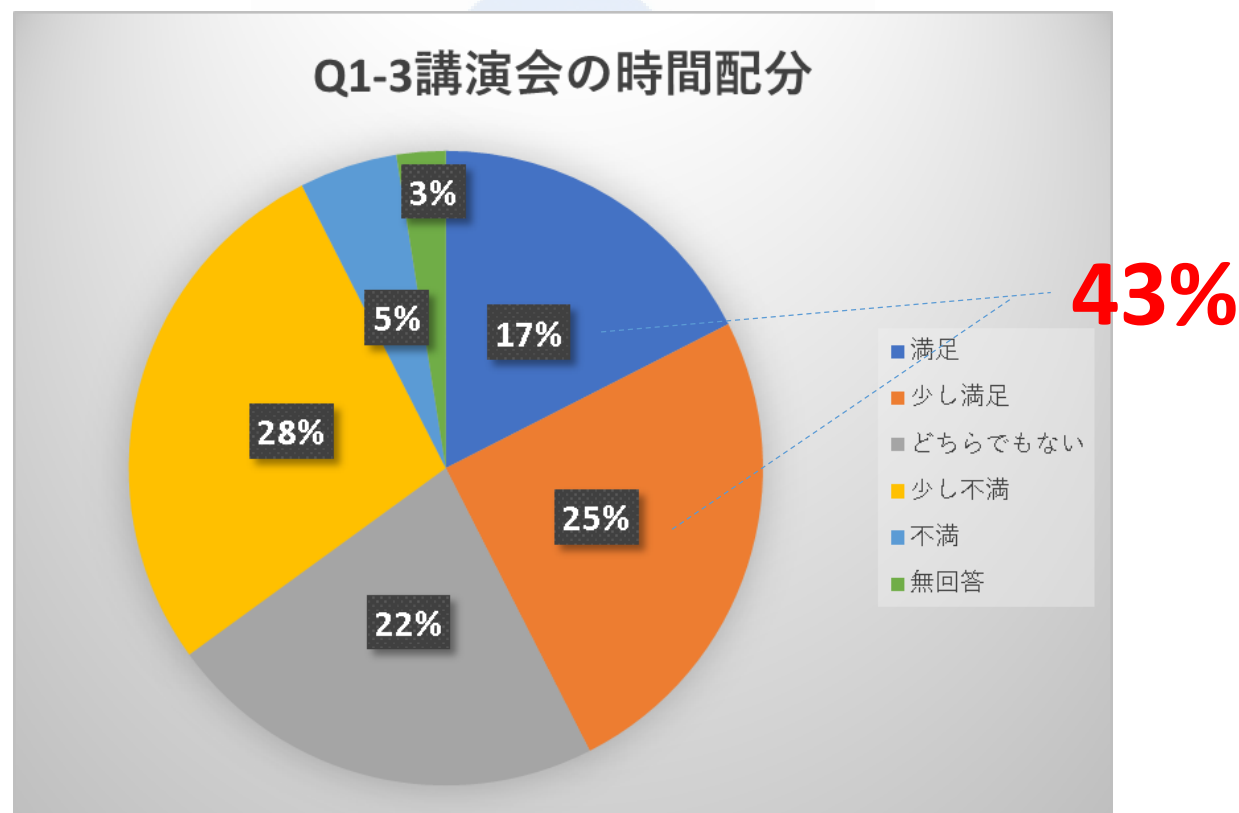
-参加者の約**60%**の方にボリュームをご満足いただきました



Q1. 本日の講演はいかがでしたか？

• Q1-3 講演会の時間配分

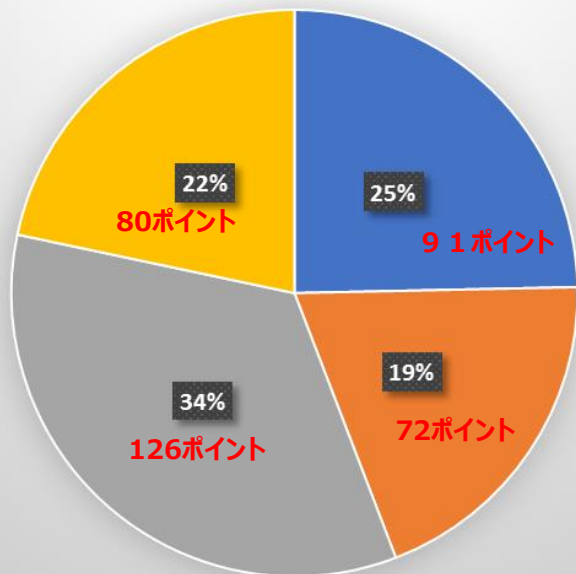
-参加者の約**43%**の方に時間配分をご満足いただきました



Q2. 本日の講演内容で一番良かった内容を教えてください

-参加者の皆様には4講演(基調講演・特別講演①～③)にご満足いただきました

Q2：本日の講演内容で一番良かった内容を教えてください。



■ 基調講演 ■ 特別講演① ■ 特別講演② ■ 特別講演③

基調講演	脳科学が変えるダイレクトマーケティングの考え方
特別講演①	ダイレクト・コミュニケーション最前線 ～Personalization/科学的な手法とその応用について～
特別講演②	①「成約率を上げるためのWEBマーケティング3つの核(コア)」 ②「LINE@を利用した顧客の囲い込み方法」
特別講演③	たった3分の作業だけで ほぼ100%確実にクレジットカード関連売上を向上させるベネフィット型 TMスクリプトの作り方

【ポイントの付与方法】

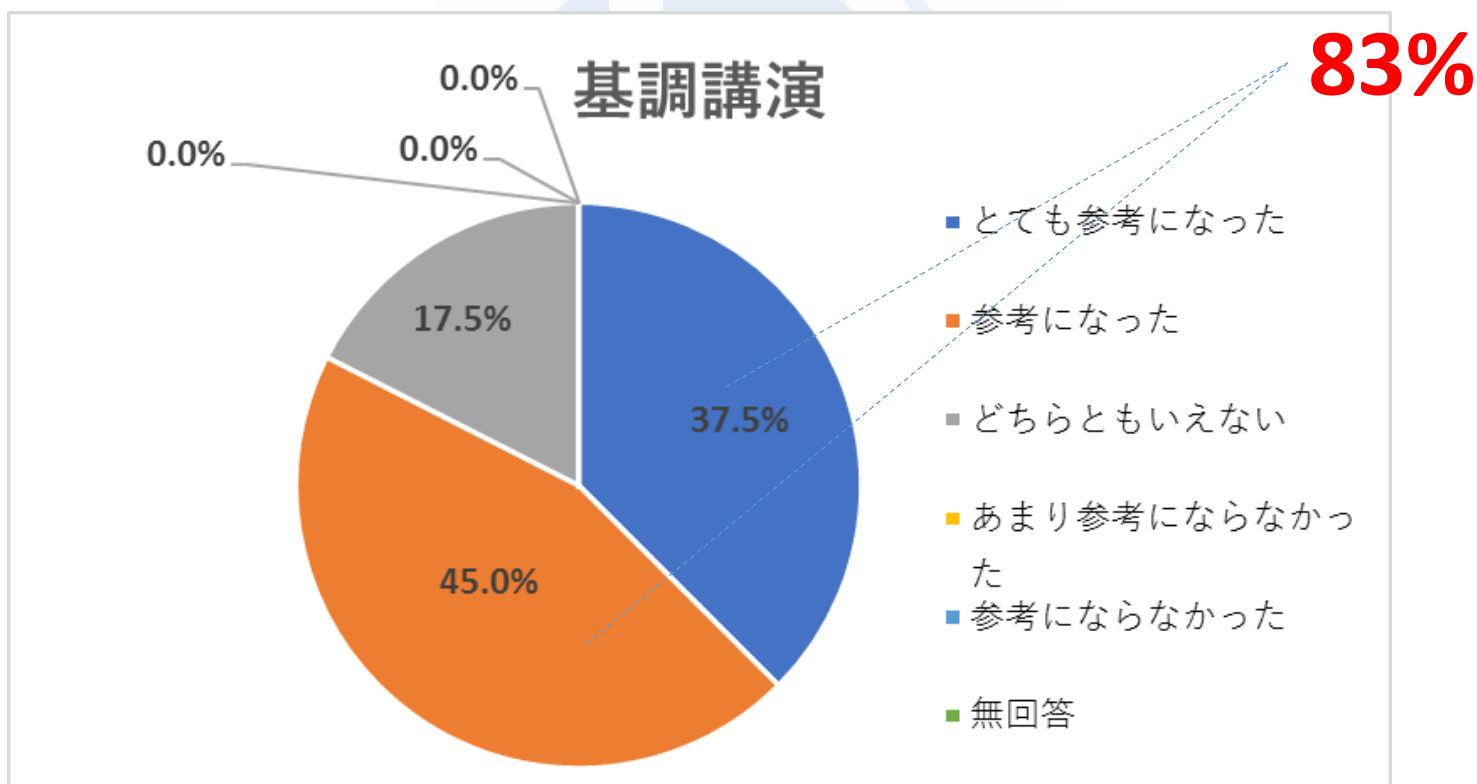
4つの講演について、興味深かった順に1～4位を選んでいただき、順位に応じたポイントを付与・集計した
(1位4ポイント、2位3ポイント、3位2ポイント、4位1ポイント)

Q3. 本日の講演内容はいかがでしたか

• Q3-1 基調講演

脳科学が変えるダイレクトマーケティングの考え方

-参加者の約83%の方に**好評価**をいただきました



Q3. 本日の講演内容はいかがでしたか

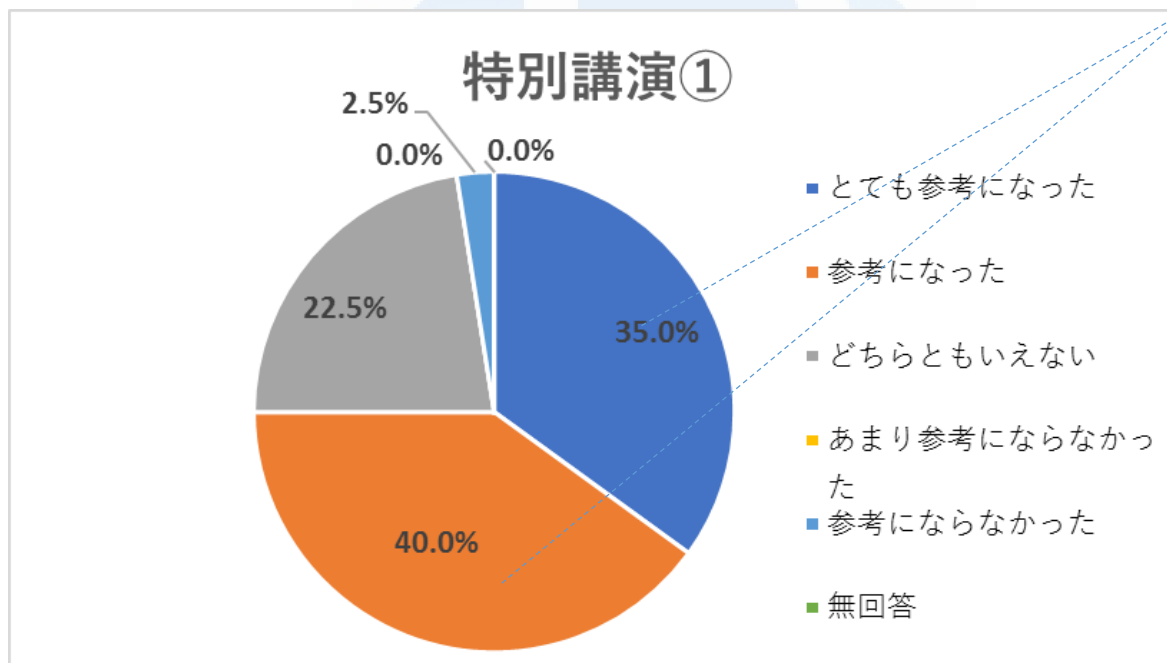
• Q3-2 特別講演①

ダイレクト・コミュニケーション最前線

～Personalization/科学的な手法とその応用について～

-参加者の約**75%**の方に**好評価**をいただきました

75%



Q3. 本日の講演内容はいかがでしたか

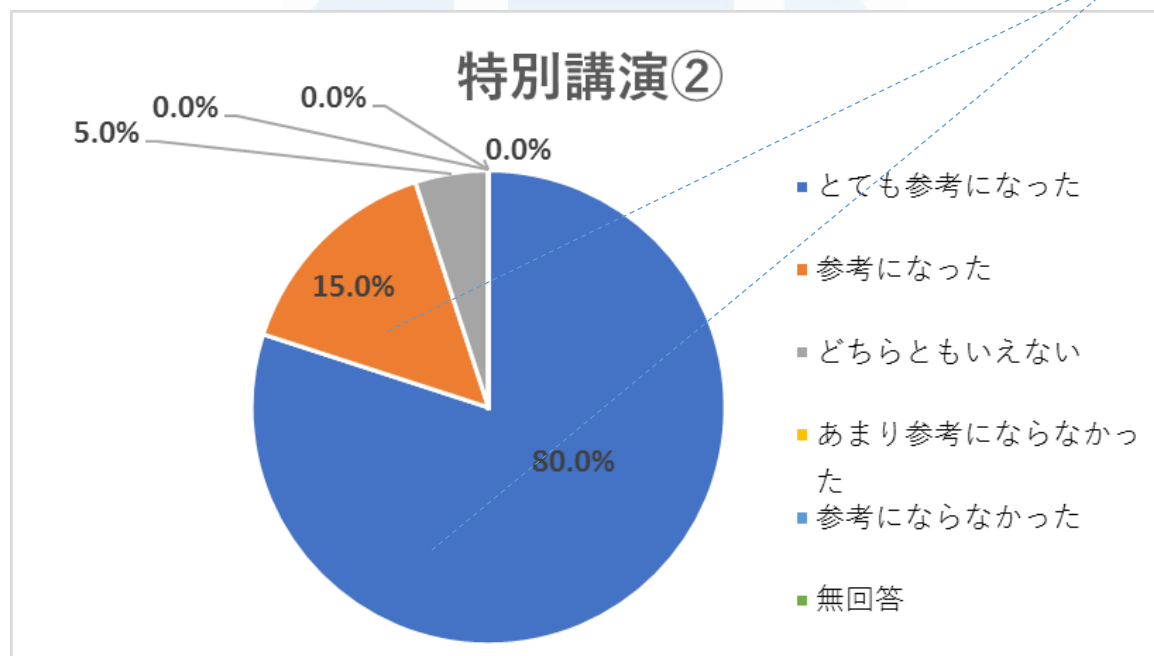
• Q3-3 特別講演②

①「成約率を上げるためのWEBマーケティング3つの核(コア)」

②「LINE@を利用した顧客の囲い込み方法」

-参加者の約**95%**の方に好評価をいただきました

95%



Q3. 本日の講演内容はいかがでしたか

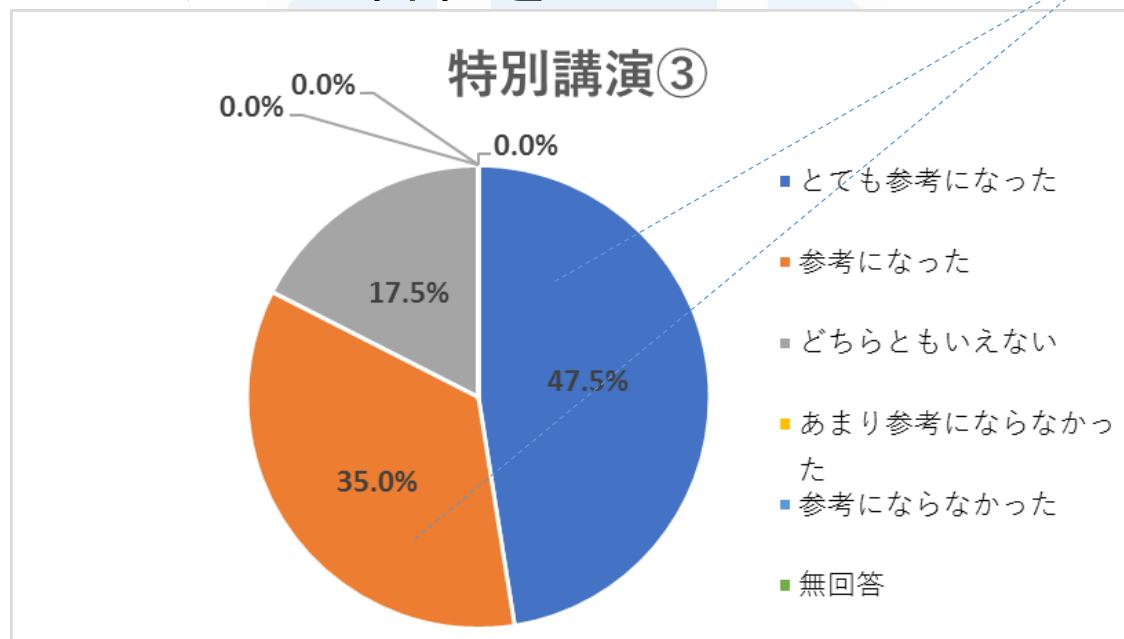
• Q3-4 特別講演③

たった3分の作業だけで

ほぼ100%確実にクレジットカード関連売上を向上させるベネフィット型TMスクリプトの作り方

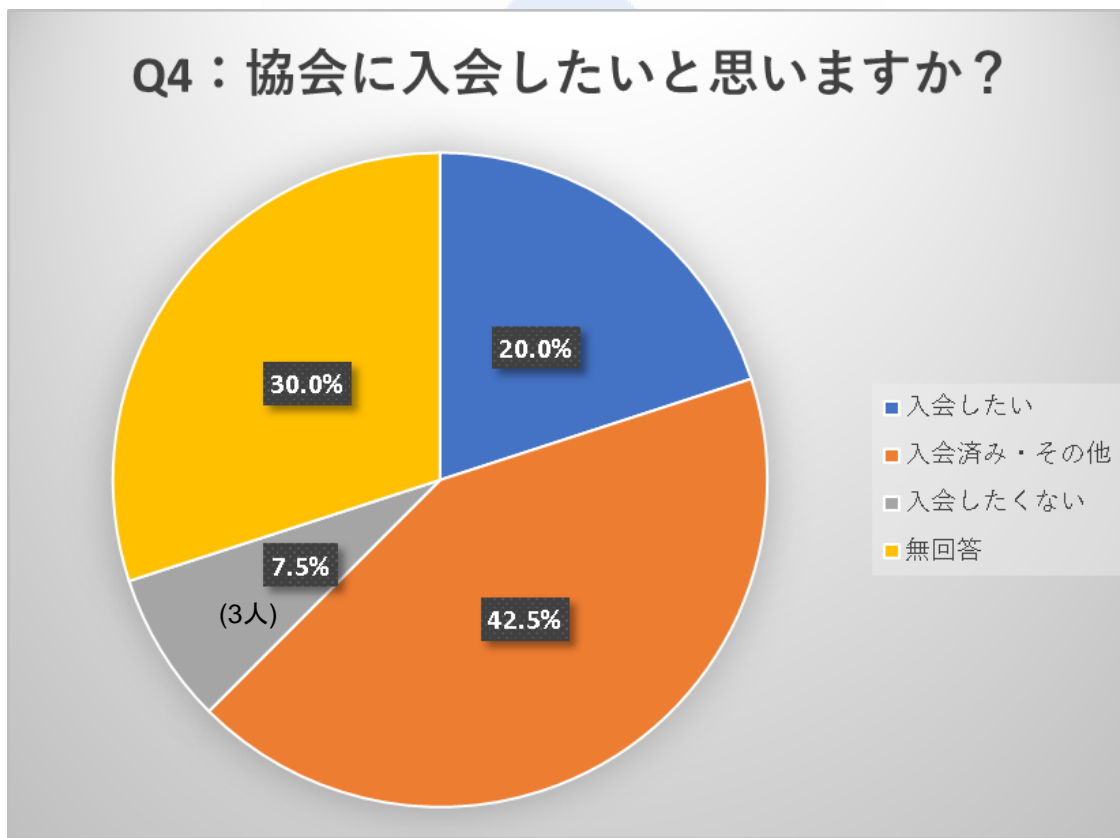
-参加者の約**83%**の方に好評価をいただきました

83%



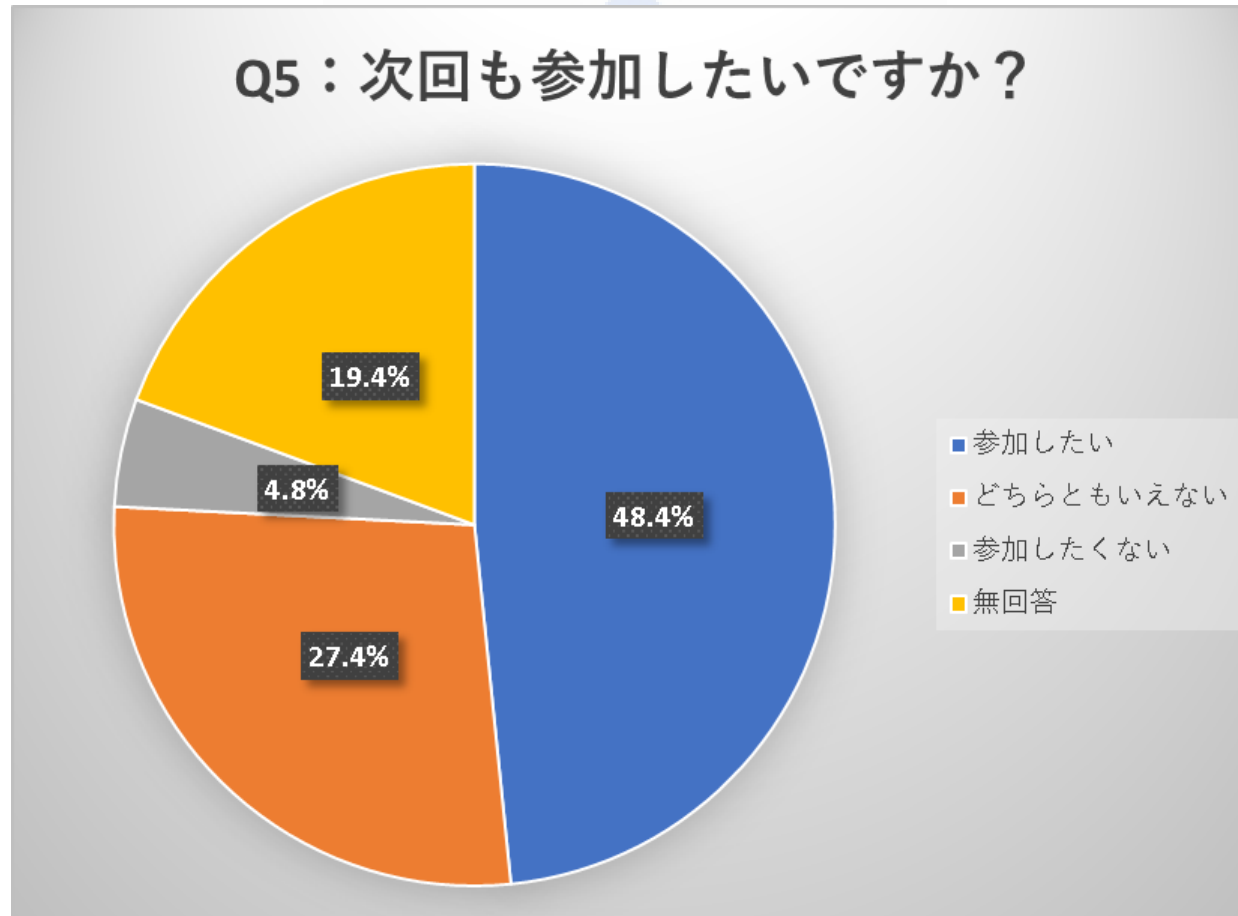
Q4. 協会についてお聞きします

- 協会に入会したいと思いますか？



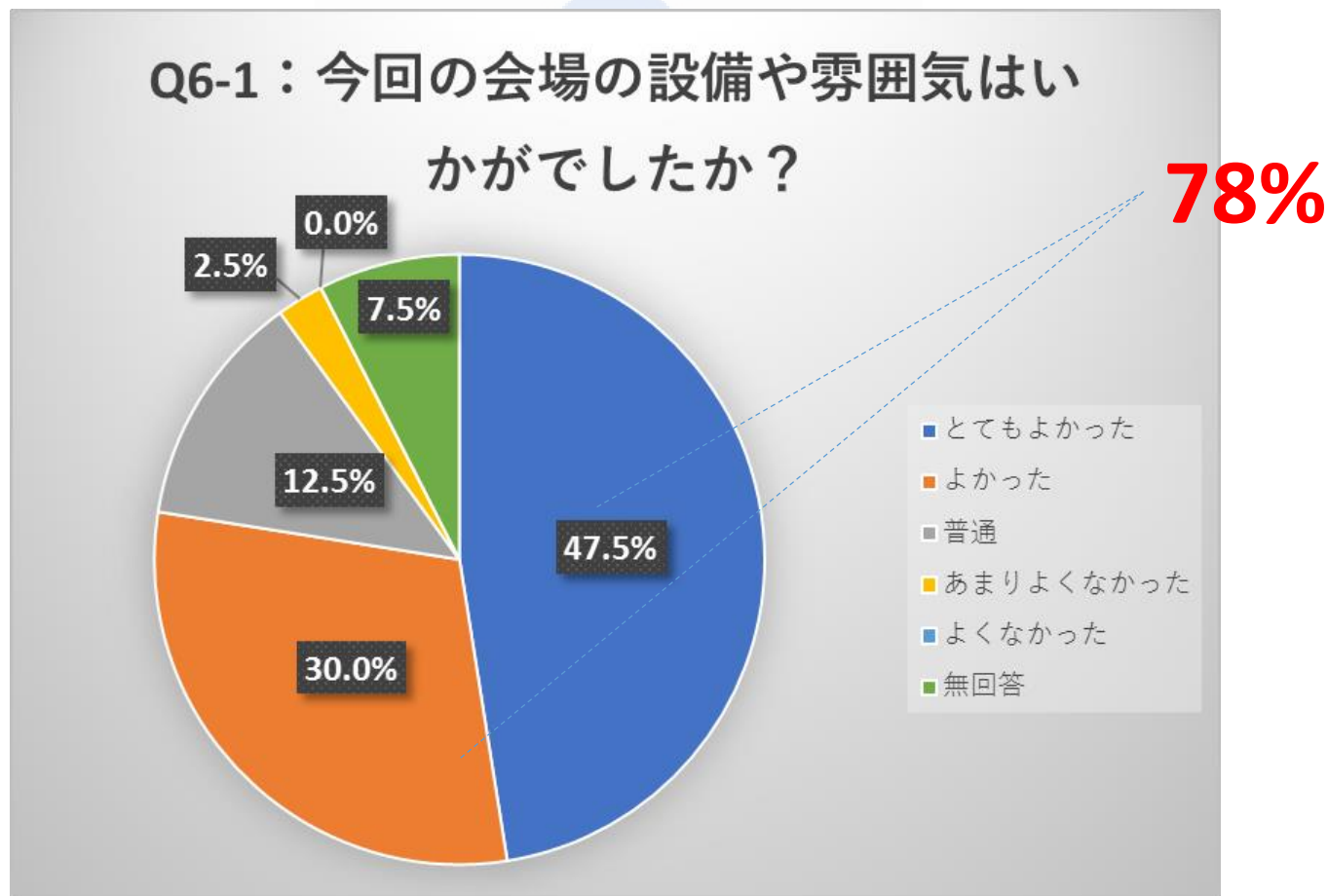
Q5. 次回も参加したいですか？

-参加者の約**48%**の方が次回も**参加**予定です



Q6. 講演会会場の場所、設備について お聞かせください

- Q6-1 今回の会場の設備や雰囲気はいかがでしたか？ - 参加者の約**78%**の方に**好評価**をいただきました



Q6. 講演会会場の場所、設備について お聞かせください

• Q6-2 次回、開催場所について

