

ダイレクト保険マーケティング協会 第四回DIMA特別講演会 アンケート結果

2020年1月17日開催

・日時：2020年1月17日（金）14時～19時

※講演会14時～17時 交流会17時半～19時

・会場：小田急ホテルセンチュリーサザンタワー

参加企業 33社

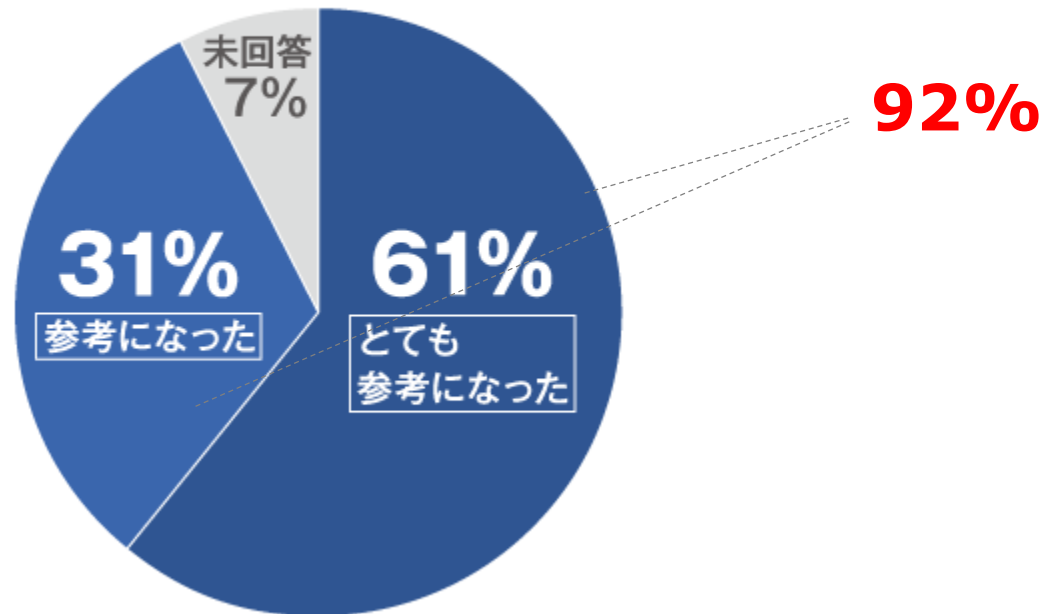
参加者数 54名

Q1. 本日の講演はいかがでしたか？

- Q1-1 全体

-参加者の約**92%**の方にご満足いただきました

Q1-1:本日の講演はいかがでしたか?(講演会について全体)

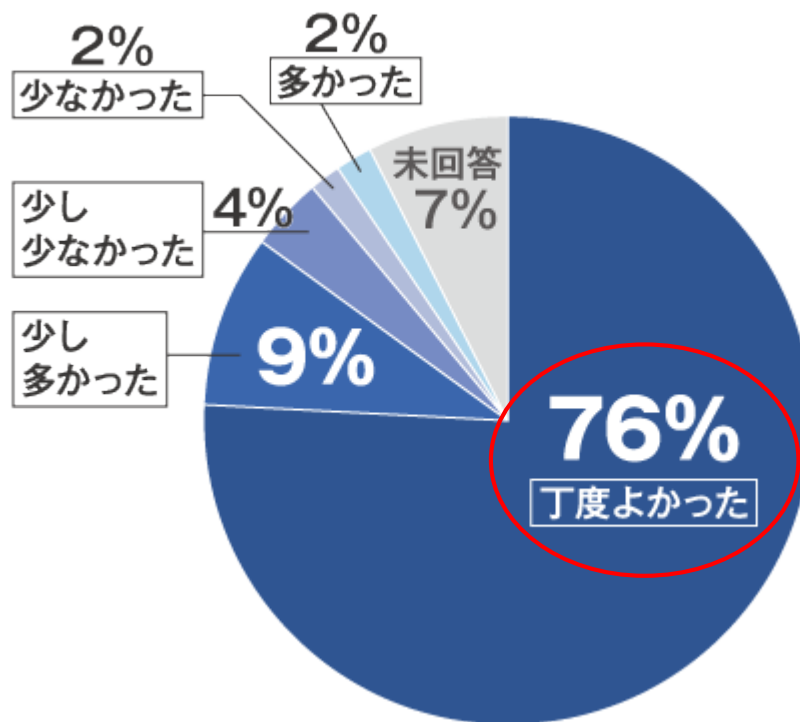


Q1. 本日の講演はいかがでしたか？

- Q1-2 講演会のボリューム

-参加者の約**76%**の方にご満足いただきました

Q1-2:本日の講演はいかがでしたか?(講演会のボリューム)

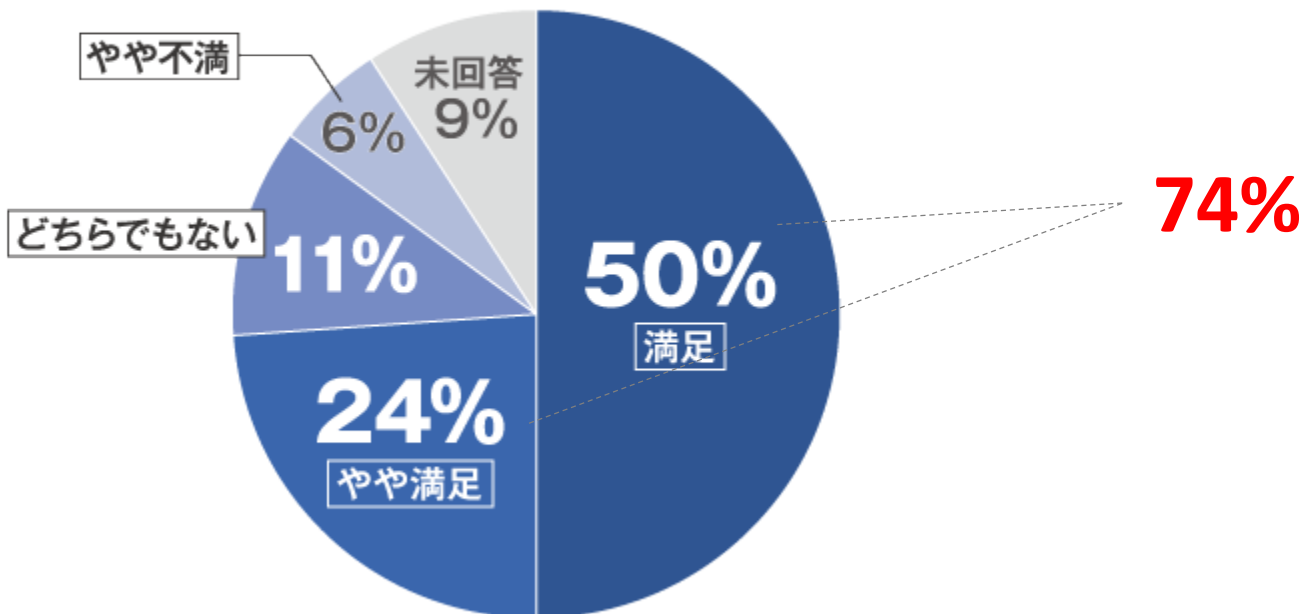


Q1. 本日の講演はいかがでしたか？

- Q1-3 講演会の時間配分

-参加者の約**74%**の方にご満足いただきました

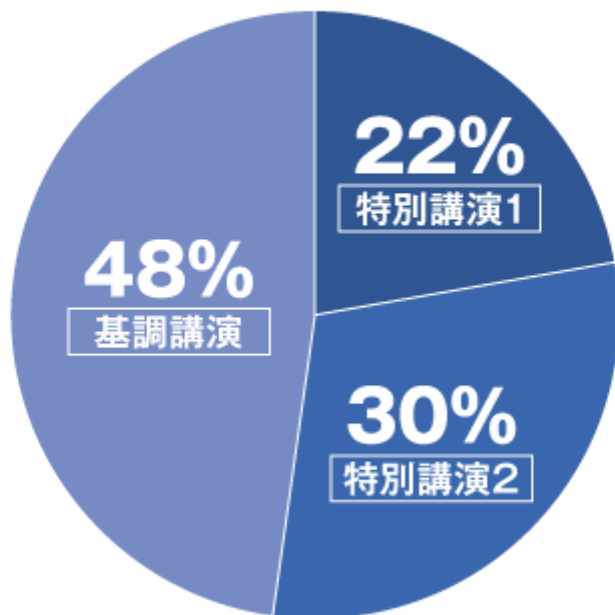
Q1-3:本日の講演はいかがでしたか?(講演会の時間配分)



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

- 参加者の皆様には講演(基調講演、特別講演1、2)にご満足いただきました

Q2:本日の講演内容の中で一番良かった内容を教えてください。



講演	講演タイトル
特別講演1	最新DM事情2020 ～結果を出すためのナッジ理論とその活用方法～
特別講演2	数百に及ぶテスト失敗事例があったからこそ判明したレスポンスをアップさせる20の実践法則
基調講演	「売ろうとするから売れない AI・5G時代の「ビジネスモデルの創り方」 フレームワークと失敗・成功の最新事例からひも解く3つの「仕掛け」 ～「何を、誰に、どうやって」で売れる仕組みを創る」～

【ポイントの付与方法】

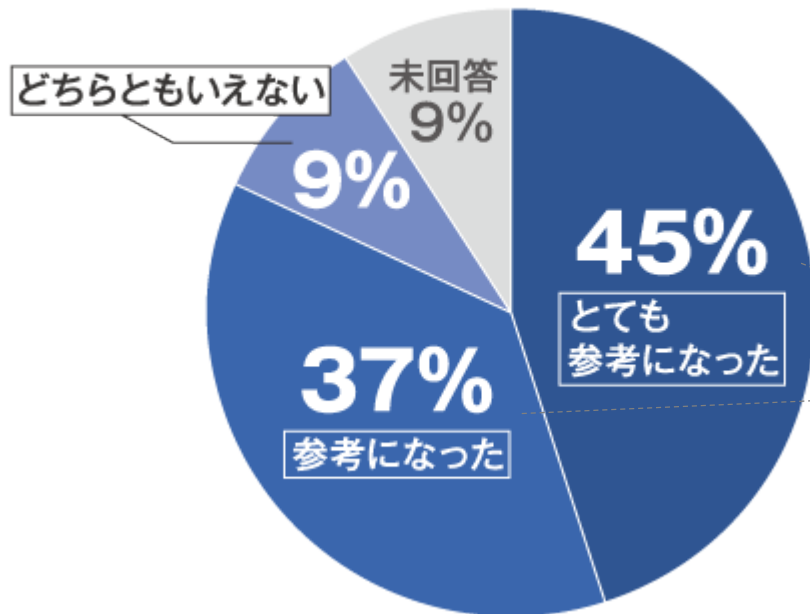
3つの講演について、興味深かった順に1～3位を選んでいただき、順位に応じたポイントを付与・集計した
(1位 3ポイント、2位 2ポイント、3位 1ポイント)

Q3. 本日の講演内容はいかがでしたか

• Q3-1 特別講演 ①

-参加者の約**82%**の方に**好評価**をいただきました

Q3-1:本日の講演内容はいかがでしたか?(特別講演1)



【特別講演1】

最新DM事情2020

～結果を出すためのナッジ理論とその活用方法～

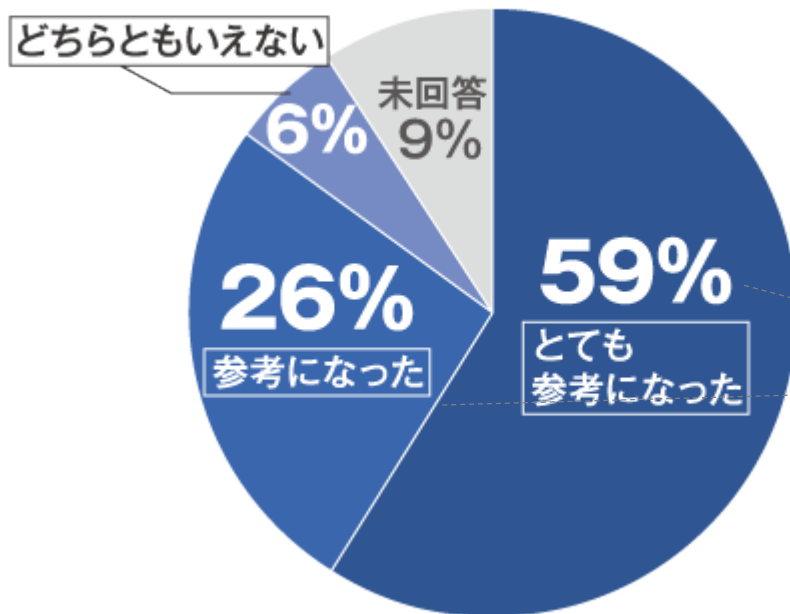
82%

Q3. 本日の講演内容はいかがでしたか

• Q3-2 特別講演 ②

-参加者の約**85%**の方に**好評価**をいただきました

Q3-2:本日の講演内容はいかがでしたか?(特別講演2)



【特別講演2】

数百に及ぶテスト失敗事例があったからからこそ判明したレスポンスをアップさせる20の実践法則

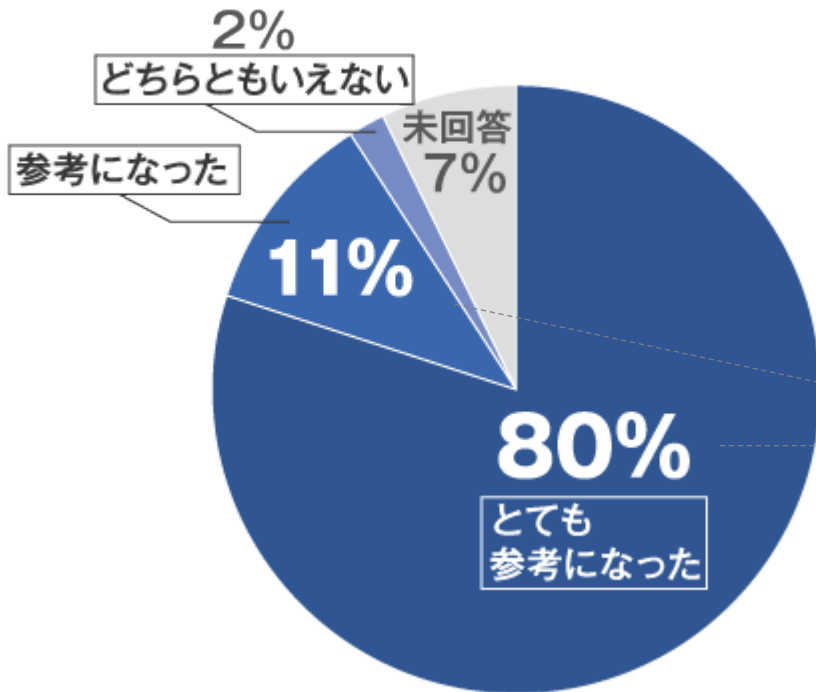
85%

Q3. 本日の講演内容はいかがでしたか

• Q3-3 基調講演

-参加者の約**91%**の方に**好評価**をいただきました

Q3-3:本日の講演内容はいかがでしたか?(基調講演)



【基調講演】

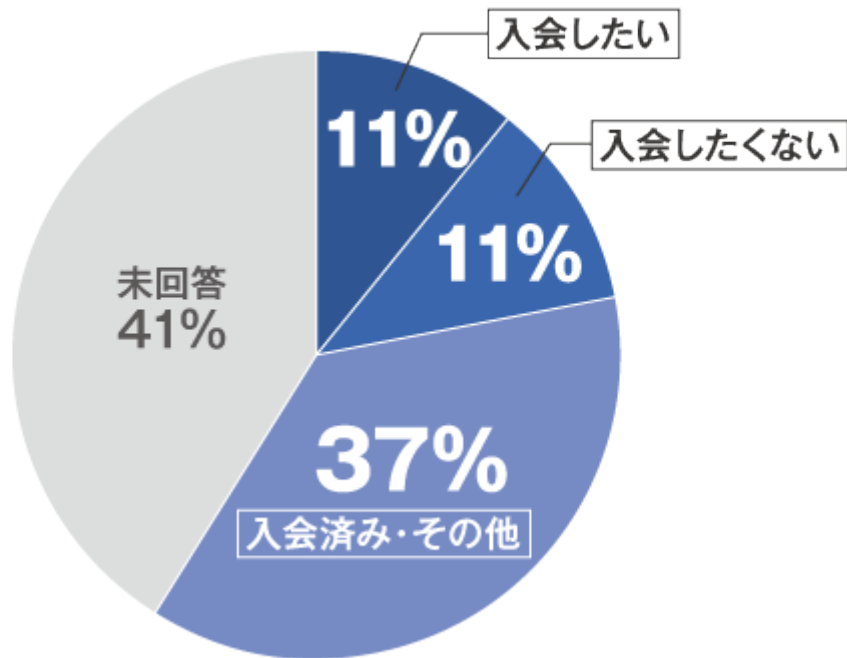
「売ろうとするから売れない AI・5G時代の「ビジネスモデルの創り方」
 フレームワークと失敗・成功の最新事例からひも解く3つの「仕掛け」
 ~「何を、誰に、どうやって」で売れる仕組みを創る」 ~

91%

Q4. 協会についてお聞きします

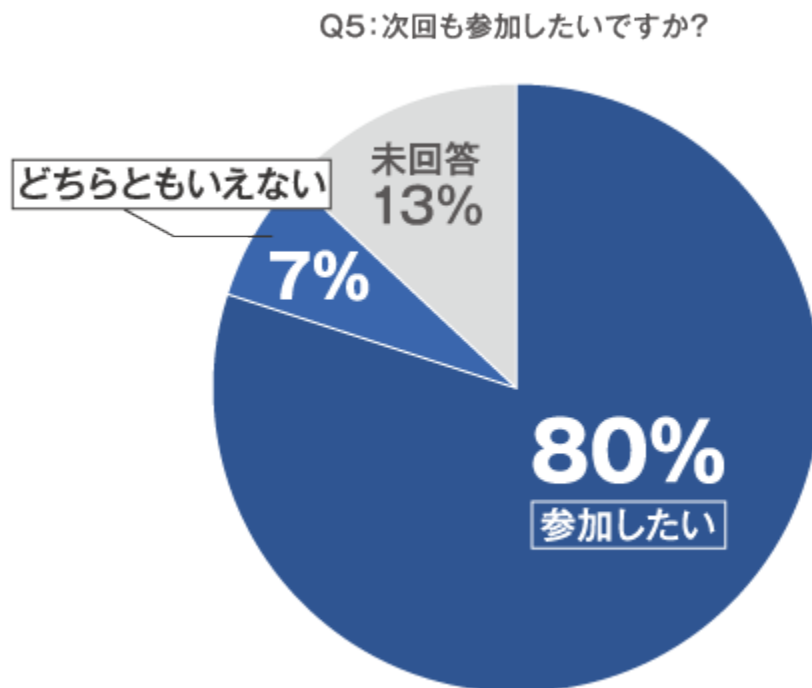
- 協会に入会したいと思いますか？

Q4:当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？

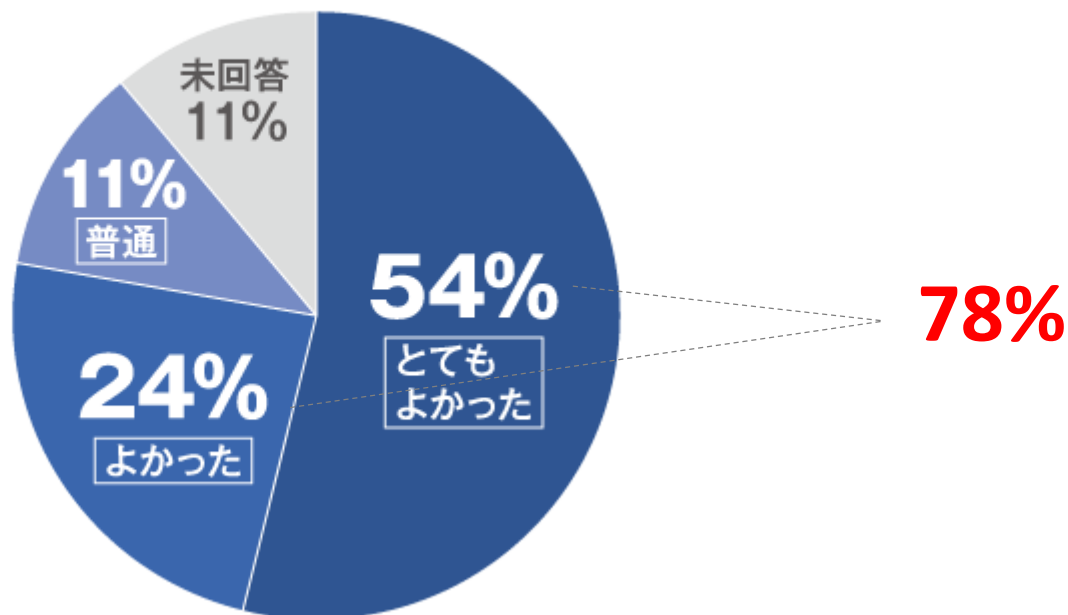
- -参加者の約80%の方が次回も参加予定です



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

Q6-1: 講演会場の場所・設備はいかがでしたか？



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

Q6-2: 次回の開催場所の希望はどの辺りですか?

