作成日：2013年9月6日

|  |  |
| --- | --- |
| 件名 | セミナー企画担当者会議 |
| 日時 | 2013年9月2日（月）14：00～16：00 |
| 場所 | 本社　第一会議室 |
| 出席者 | 山田部長、黒本課長　　企画G）長澤、竹田　　後方支援G）塩本、富田　（敬称略） |
| 書記 | 富田 |
| 議題 | 2013年度7月開講セミナー集客状況報告（長澤） |

2013年度7月開講セミナー集客状況報告

資料については別紙参照

5教室とも4月開講セミナーに比べてダウン（15～20％程度）。

＜山田部長より＞

例年、7月開講セミナーは集客が低下するが、企画担当側に危機感が感じられない。創意工夫が足りていないのではないか。プロジェクトチームを作って7月開講の集客アップを目指す。

＜現状分析＞

* 4月開講の集客率が好調な理由としては、野外セミナーの人気が高いことが大きな要因ではないか。それを7月開講につなげられない。10月開講では、再度野外セミナーの人気が高まる傾向にある。
* 野外セミナー愛好者にとって、7月は休息の時期となっていることが考えられる。実際、ひとりの受講者が4月と10月の野外セミナーを申し込むケースは多い。
* 過去3年間における野外と屋内の組み合わせ企画は次のとおり。

「四国八十八か所　心洗われるお遍路の旅」（2010年度通年企画）

「劇団camelliaミュージカル「On a rainy day」の世界に迫る」（2011年10月）

「デジタルカメラでぶらり散歩＆写真集作成」（2012年4月）

＜目標＞

次年度7月開講セミナーの集客率20％増

次年度の7月開講セミナーについては「例年どおり」という言い訳をしない。過去のデータ分析と創意工夫で好転させる。

＜今後の作業予定＞

1. プロジェクトチームの発足
2. 現状分析
3. 他社分析
4. 潜在ニーズの発掘
5. 野外セミナーから屋内セミナーへの流れを作る。

＜次回予定＞

日時 2013年10月1日（火）13：00～16：00

場所 本社　第二会議室