

前回までの委員会でいただいたご意見に対する対応状況は以下のとおりです。

データ分析に関すること

ご意見	対応状況
60代女性の利用が多い理由は？	別紙2に、新規ユーザの年代、市民・市外別のデータを反映済。
モニター後の新規ユーザの世代は？	
市民かどうかは？PRの仕方が変わると思うので、データとしてあるべきかと。	
使ってもらうためにどういう世代アプローチするかもポイントとなる	
尚綱や高専などの学生や80代以上の高齢者へアピールが必要	
若い世代の方がアクティブユーザになるのでは？	
どういう人が滞留しているのか分析するののも一つの手かと思う。	

前回までの委員会でいただいたご意見に対する対応状況は以下のとおりです。

改善可能な（対応中の）ご意見

ご意見	対応状況
抽選キャンペーンの状況を公開した方がいい	R6.10.4なとりコインユーザーへメール送信済。 定期的にメール配信を継続予定。
（なとりコイン登録者の）メールアドレスに キャンペーンの情報は送っているのか？	
（チラシ）デザインが水色ベースというのも視 覚的に訴求につながらない。	新キャンペーン実施時に対応できるよう、商工 会と相談したい。
キャンペーンでそのまま使える商品のライン アップを行うと良い。5,000円チャージで芋煮 会セットが買えるとか。	
チラシに使えるお店のリンク先を掲載すべきで は？登録者目線の広告になっていない。	
QRコードのリンク先も使えるお店に変えると よい。	
イベントのチラシとかシールとかでPRできたら いいと思う。	行政ポイント付与事業にて原課に対応を依頼。
イベントにはなとりコインに登録していない人 も来ると思うので、登録の仕方の案内も必要か と思う。	

前回までの委員会でいただいたご意見に対する対応状況は以下のとおりです。

決済額に応じたキャンペーン（委員会で検討）

ご意見	対応状況
スタンプラリーとか検討されたのか？	前回の意見を踏まえ、定率バック方式でのキャンペーン実施を行う。 具体については、協議事項にて再度ご意見をお伺いいたします。
イベントのはしごをすると「なとりコイン」が付与されるようなことがあると面白い。	
1口5,000円の決済額はハードルが高いのでは？	
トータル5,000円かどうかユーザは分かる？トータルなら簡単に分かる仕組みがないと現実的でない。	
利用額の何%還元はできないのか？	
1日だけ10%還元するとか。いまチャージするとポイントが付くとか	
抽選では使うことのうま味が感じられない。使うインセンティブがあればチャージは勝手にしてくれる。	
期間限定でのキャッシュバックはあり。	
300万円使おうキャンペーンみたいな感じでメータで見せていく手はあると思う。	
30万円を山分けするとか。であれば上限を決められる。	
PayPayみたいに最初にボンと凄いキャッシュバックキャンペーンをやってユーザを獲得すれば良い。	
年末大放し、お年玉キャンペーンとか季節に合わせるのも良い。予算に達したら終了。	
いかに新しいユーザを入れてチャージしてもらうか。	
キャッシュバックは新規ユーザが見込める。	

前回までの委員会でいただいたご意見に対する対応状況は以下のとおりです。

決済額に応じたキャンペーン（技術的な対応が必要なもの）

ご意見	対応状況
決まった日にポイント付けるとか。使うときは抽選ではなくすぐに欲しい。	技術的に判別することができないため、対応困難。
3人で使うとポイントが付くとか。	
SNSにあげると付くとか。	ゼロ予算で「#投稿」を収集する方法がなく、手作業となるため、対応困難。他の手段を検討。
他のユーザにも波及する仕組み。なとりコインを使ったことをハッシュタグをつけてSNSにあげてもらえばチェックは出来る。	
情報の公開が少ない。ユーザが勝手に広げてくれる仕組み。	

前回までの委員会でいただいたご意見に対する対応状況は以下のとおりです。

利用者・加盟店アンケートに関すること

ご意見	対応状況
名取市から仙台等に通勤通学している人、またその逆も知りたい。	利用者アンケート問3へ反映。
Q8はQ3が市内か市外かで分けないと。的を得ていない。	利用者アンケート問15に「市民限定」と記載。
職業や年齢等の属性を聞く順番も変えた方がいい	利用者アンケートの設問数を減らすため、年齢をカット。
新しく実施した施策への意見や今後の改善点を聞くのが一つの方法	利用者アンケート問13、問14に行政ポイントを追加。
Q16はQ15にその他を入れればいいのか？	問15に含めるかたちで、修正いたしました。
利用率と満足度。1回しか利用してないが満足度は高いとか。ヘビーユーザだが満足してないとか。加盟店によっては利用が0のところもあり、アンケートを答えるのが難しい。	利用者アンケート問4、問5に反映。
使っていない人への工夫は必要。モニターしか使わなかった人へなぜ使わないかの検証や、使われない加盟店にどうしたらいいか意見を聞く、いろんな層への対応は検討の余地がある。	
本来は登録者にキャンペーンの情報を送って、チャージしましたかとアンケートで聞くのが筋ではないかと思う。	
加盟店舗名を聞けば、Q2、Q3は聞かなくてもいいのでは？	加盟店アンケートを、現地ヒアリング方式へ変更。
ピックアップして生の声を聞いた方がいいのでは？	