

継続すること Keep

- 自社サービスのどこに魅力を感じてもらえるのかヒアリングできた
- 「説明が分かりやすい」と言ってもらえた
- 展示会に出店する流れと必要なツールを把握できた

改善すること Problem

- 名刺もらうのに必死で対応が雑になった場面があった
- 目をひくようなコンテンツがなかった
- 出展前後の情報発信がうまくできなかった
- 事例の数が少なかった（今回3つ）

新たに挑戦すること Try

- アンケートを用意する（最低限ヒアリングする共通の項目を設定しておく）
- 名刺をもらう役割の人を1人置く
- SNSのフォローやLINE@へ誘導する
- 事例の数を10種類まで増やす（業種ごとに対応できるようにする）
- 開催告知だけでなく、役立ち情報なども配信して、展示会に参加できない人への訴求力を高める
- 展示会中のコミュニケーション内容をQ&Aコンテンツ化する

状態目標	<ul style="list-style-type: none">• 年間で売上1,000万円アップを目指す• 客数を増やす（新規客数 昨対10%以上アップ）
行動目標	<ul style="list-style-type: none">• コラボ商品を開発する• これまで取扱いのない1,000店以上へ営業を行う
学習目標	<ul style="list-style-type: none">• 他社と共同で商品開発をする方法を学ぶ• プロジェクト運営のノウハウを学ぶ

状態目標	<ul style="list-style-type: none">• コラボ商品の販売先を新しく10店舗以上獲得している
行動目標	<ul style="list-style-type: none">• 新たに100店以上へ営業• 100人以上のユーザーにヒアリングを行う
学習目標	<ul style="list-style-type: none">• 商品の魅力を伝えるトーク力を磨く• 話しやすい場づくりのポイントを学ぶ

Keep 継続すること	Try 新たに取り組むこと
<ul style="list-style-type: none"> • 目標の動員数を上回る人を呼び込むことができた • 私たちの活動意義を多くの人に理解してもらえた • 広報の岸田さんの発信内容が共感を呼んでいた • 当日のプログラムの構成が優秀でアイデアもよく出た • プロジェクトのロゴやイラストに対する評判がよい 	<ul style="list-style-type: none"> • 今後は情報共有のツールと方法を統一する。コミュニケーションはSlack、データの管理場所はGoogleドライブ、タスクの一覧はTrelloへ。毎週水曜日に週次レビューを行う • 現場の課題を掘り下げ、商店街の人たちの顔が見える情報発信を行う • 専門用語やカタカナ語は相手からの見え方を考えて最低限に抑える • 活動の意義や背景をもっとわかりやすくできるようWebページを更新する。メールアドレスの登録もできるように • 行政への報連相を強化する
Problem 改善すること	
<ul style="list-style-type: none"> • 専門用語が多くて意味がわからない箇所があった • 進捗の共有が不十分で不安なときが多かった • 行政の巻き込みは少し弱かったと思う • 活動に興味がある人のデータベースを取得できていない (メールアドレスなど) 	

参考（KPTの項目をチェックする際の参考となる視点）

ステップ①	Keep 継続すること	活動の中で何に達成感があったか？何に喜びや満足を感じたか？
		自分の行動でうまくいったことはあったか？それはなぜかうまくいったのか？
		自分以外の人々の行動でよかったと思うことはあったか？それはなぜよかったのか？
ステップ②	Problem 改善すること	失敗したことや目標の達成を妨げたことはあったか？
		活動中に困ったことや悩んだこと、我慢して辛かったことはあったか？
		このメンバーなら本来もっとできたはずだと思うことはあるか？
ステップ③	Try 新たに取り組むこと	Keepで書き出した内容をより効果的に実行するにはどうすればよいか？
		Problemで書き出した内容を解決するにはどうすればよいか？
		次なる目標設定やスケジュールのイメージは？

継続すること Keep

新たに挑戦すること Try

改善すること Problem