

平成25年度学術情報リテラシー教育担当者研修
グループ討議成果物

潜在的利用者の開拓

～三河屋のサブちゃんになろう！～

テーマ：マーケティング / 2班

発表日：2013/10/18
会場：大阪大学

対象は？

潜在的利用者
(学生)



必要としている
知っている

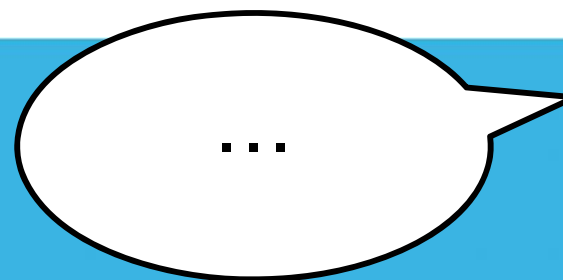
必要としている
知らない

必要としていない
知っている

必要としていない
知らない

従来のPR方法

- チラシ
 - ポスター
 - ネット配信
 - メール
 - SNS
 - 三角ポット
 - 電子掲示板
- PRの行き詰まり
- 等々試したが...



PRは行き届いている？

PRはある程度学生には行き届いている感じ。でも利用されない…

ということはニーズが把握できていない？

学生のニーズ→教員からの課題が大きく影響しているのでは？



それなら教員を取り込めばいいんじゃない？

対象は？

潜在的利用者
(教員)



必要としている
知っている

必要としている
知らない

必要としていない
知っている

必要としていない
知らない

作戦名

三河屋サブちゃん
大作戦!!

先生の取り込み方法

こちらから出向いて先生の有益になる情報を提供する。

情報を持って御用聞きに行こう！
相談にも乗ろう！

御用はありますか～？
いいものありますよ～！



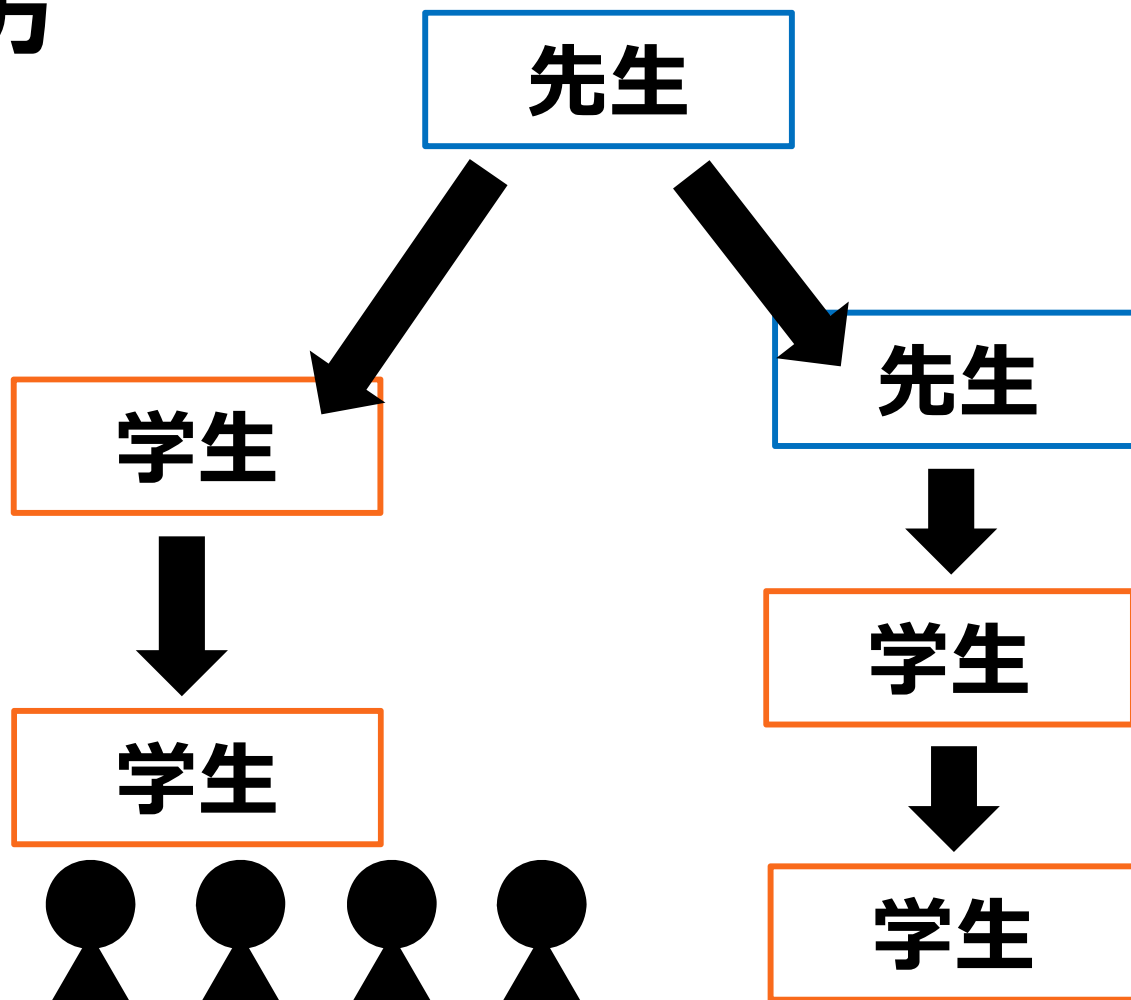
結果

先生の生の声を聞くことでニーズの把握と情報発信のどちらも可能になる

図書館サービスには魅力があることに気づいてもらえる



広がり方



口コミの力

開拓

**顕在的利用者
(教員・学生)**

**潜在的利用者
(教員・学生)**

必要としている
知っている

必要としている
知らない

必要としていない
知っている

必要としていない
知らない



おわり

ご清聴
ありがとうございました。

