

9月度例会 候補者動員の算出

執行部、各委員会からの動員

候補者全体 22名

ブランディング委員会 5名

地域活性化委員会 3名

70周年記念委員会 3名

渉外委員会 3名

事務局 3名

執行部 5名

(一般的のオブザーバーではなく、候補者として入会を考えている方)

- ・通年の目標値（KPI）が6名と定めており、今年度の活動が半年を経過したところで再度算出し直しましたところ、目標の半数の各委員会3名、執行部ブランディング委員会では5名と候補者選別しました。
- ・入会について検討している方（上記候補者）が計22名、それ以外のオブザーバーとして8名のオブザーブ参加を募り、計30名のオブザーブ参加者を予定します。
(優先は候補者としてのオブザーバー22名です。各委員会につきましては事前の青年会議所の紹介、面談の実施を例会までに完了できるようお願ひいたします。)

・KPI算定について

算定根拠から面談数と入会者数は17%の入会率は過去の統計からの算定であり、参考にしてください。上記の22名の対外参加者を集めるためには130名との面談が必要です。

さらに毎月各委員会から1名の入会者ということは、残り2か月で各委員会3名の面談者を確保するためには、21名以上の候補者の更新が必須であり、会員個人が知人、友人などに青年会議所の紹介することで達成することができます。

ただし、個人ごとに話せる面談者の数も様々であるのは間違いないので、より効率の良い方法を追求し、会員拡大活動を推進します。面談者の発掘方法も上記により個人で様々あります。

シニア会員との交流を深める青年会議所活動を利用してご紹介を募るのも一つのやり方また、社業での取引先で青年会議所の紹介を話題として話し、面談者となるケースもあります。（2024年度の面談者の中にも、取引先から紹介された事例があります。）

そして、他団体に所属している、もしくは知り合いが所属しているケースなども活用できます。現状で、青年会議所メンバーにも他団体に所属している方が多く、他団体所属のときに青年会議所の紹介を受けて入会されたケースも多くあります。

地道に知人、友人をたどって面談者を増やすには時間もかかり、人数にも限界があるため、上記以外にも様々な方法を模索して実践して目標値の達成に邁進します。