

会員拡大活動 算定根拠詳細及び活動方法例

算定根拠から面談数と入会者数を出している 17%の入会率は目安の数字として参考にしてください。

例:毎月各委員会から1名の入会者ということは、各委員会内で6名の面談者を確保します。さらに17%の確率で面談者を確保するのであれば会員個人が6名の知人、友人などに青年会議所の紹介をします。

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です。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。