

2019年度 拡大成功事例

拡大目標を達成したLOMの拡大担当者へ聞き取り調査を行いました。

【LOM1】

理事長の号令のもと、拡大を対内事業と捉えて、拡大目標の明示と進捗の見える化を徹底的に行った結果、理事メンバーを中心にLOM全体で拡大運動のとりかかることができた。

拡大会議は毎月1回開催（理事が参加）してました。

例会毎に拡大の進捗状況を報告し全メンバーに拡大意識を持ってもらう。

理事メンバーは各個人で目標人数を設定してもらいました。

理事以外は委員会ごとに目標人数を設定してもらいました。

結果、年初は理事メンバーから拡大の結果がでてきました。しかし6月以降は委員会でも拡大が理事メンバーの拡大数を追い越していきました。

まずは理事が率先して行うことで、その姿は全てのメンバーに火をつけたと考えられます。

【LOM2】

一番は拡大委員長予定者がわかりすぐにメンバーへの情報を集め、その情報を委員会メンバーが決まってすぐに落とし込み、LOMメンバー全体で必ず成功させると言う意識をつける事だと思います！それが結果1月に17人もの入会につながったと思います。

【LOM3】

まず、当LOMは初年度会費3万円だけというのが大きいです

次に、次年度の段階から委員会(担当副理事長、委員長とあと1人の合計3人でしたが)の意識が高くて、1月入会が恐らく過去最高の8名いました

そのうち5名が女性で華が出てきて、その結果として既存のメンバー及びシニアが例会に参加してくれることが多くなりました。

その結果として、対象者の紹介がすごく出るようになりました

クロージングは担当副会長ろ委員長で行くのですが、僕たちのスタイルとして相手にこちらの意見やJC入ったほうが良いということ押し付けませんでした。

まず相手がなんで事業をしてるのかとか、なんで僕らと会ったのか聞いてました。

その中に絶対にJCに入ったらメリットにつながる部分があるので、それをアピールして、入会に繋がってました。3万だし嫌なら辞めれますよというのもセットでしたが。

まとめると

- ・初年度 3 万円
- ・次年度段階で頑張る
- ・まず話を聞く(その結果女性が増える)

の 3 点です！

よろしくお願い申し上げます。

【LOM4】

- ・メンバー全員にメンバー減少の危機感を持ってもらいました。
- ・平均月 1 回親睦会を開き拡大意識を高めてもらうことを伝えていきました。
- ・拡大委員会は、他の委員会の打ち上げにも参加していきました。
- ・家族親睦会や名刺交換会など、年 4 回ほど行いました。

結果、メンバー一人ひとりの拡大への意識が高まり成功したのだと感じております。

【LOM5】

- ・シニアクラブの方々のお力添えが多かった。(半分程度、スポンサー計算ですのでもう少し多い可能性大)
- ・理事メンバーが率先して行うべきだと感じていたので、とにかく理事メンバーから積極的に拡大を行っていただいた。

上記が正直な感想です・・・。