

前々年度からの引継ぎ

【予算面】

1、新入会員への配布物を予算に盛り込む際は、一定数の在庫がある場合、購入時期を年始にするのか、足りなくなつてからするのか事前に検討しておくのが望ましい。

2、同日に複数委員会で事業を計画する際は、例会・事業関係なく一方に支払を任せることなく、一緒になって確認し、ミスの無いようすすめる必要がある。

【参加推進面】

1、計画議案の立案段階で、時間のかかるプログラムにメンバーを動員する場合、例会や臨時総会と同日開催することを検討すると参加率向上につながるため、各例会や臨時総会の性質も加味しながら相談してみると良い。

【運営面】

1、月ごとに研修生が増えると、例会や事業準備時期だと毎委員会で話が最初からになり、委員会の進捗がスムーズにいかなくなりやすいので、専用に小委員会を開催する等、個別対応を行って進捗のケアを行うと良い。また、可能であるなら、例会月を考慮して選ぶなど事前に考慮しておくと良い。

2、四日市 JAYCEE プログラムの開催日程は例会や事業と並行する場合は、委員のなかから担当を決めて進行することが望ましい。

3、費用を使って購入する商品は最大限活用できるよう渡して終わるのではなく、活用を計画に盛り込むと良い。

4、ブランディング委員会のメンバーは新入会員が必然的に多くなるため、シニアクラブ会員の方と個人的なつながりを持っているメンバーは少なくなる。ブランディング委員会として同好会活動や先輩との関わりに参加することで、シニアクラブ会員とのつながりを形成すると良い。また、あらかじめ委員会メンバーにつながりの強いメンバーをドラフトするか、メンバー全体とシニアクラブ会員の方とのつながりを把握しておくことが望ましい。

5、サロンを利用した拡大活動を行う際の PR を例会で行う場合は、PR のタイミングについて報告・依頼事項で行うか次回例会 PR タイムで行うか、あらかじめ例会担当委員会と打ち合わせておくとよい。

【運動面】

- 1、取り組みへの理解だけでは賛助会員になるハードルを越えるのは難しい。現在の賛助会員は、継続的に会員を輩出していた企業や、パートナーとして関係性を築けた企業であるため、今までの案内に加えて四日市青年会議所とパートナーシップを結びたいと感じていただけるような企業に対して案内をすると良い。
- 2、KPI をたてて、新入会員の人数を目標達成しようとする場合、年度前半は候補者をあげてもらった方に対してアタックしやすいが、年度後半になると既存の候補者は一度出尽くすため、同じペースで KPI を計画するのではなく、上の点も考慮し、計画すると良い。
- 3、研修生から新入会員に滞りなくなっていたらけるようにオリエンテーションやサポートが必須なのは当然だが、研修生のタイプにあった方をフォローするメンバーとして、環境を意識することで研修生が参加したい、しやすい空気になるため意識すると良い。
- 4、目的達成において、自分だけでなく他者がいてこそ感じられるものが多い場合、メンバーだけでなく相手目線で問題が無いか検討した上で計画に盛り込む必要がある。