

# 大阪市 S A 連協の進路

—SA連協ターニングポイント—

Turning Point



大阪市シルバーアドバイザー連絡協議会

2019.2.26

## ★大阪市SA連協課題

- 会員数の減（福祉活動への無関心化）
- 世代交代出来ず地区解散の危機
- 魅力ある組織への道（資金作り）
  - 1、有償ボランティアを目指す。
  - 2、ボランティア資源の提案し委託事業を増やす。

# ボランティア資源とは

- ▶ 1、パソコンお絵かき教室
- ▶ 2、紙ヒコーキ・傘袋ロケット
- ▶ 3、スライム作り・織染め教室
- ▶ 4、バルーンアート・ぶんぶんコマ
- ▶ 5、風車・けん玉・跳ねカエル
- ▶ 6、子供科学教室・
- ▶ 7、歌体操・落語・相撲甚句

# 提案営業・ノウハウ・ポイント

大分類	①対社員 対組合員	②対顧客 対サービス受給者	③他団体との提携 イベント参加(コラボ)	④出前講座
訴求ポイント ユーザー	福利厚生 ①社員(組合員) 交流のイベント ②業界(経営者)の アットホーム志向 ・社員は家族 ・家族大事がモット	①集客	②サービス 向上拡大  ②社会貢献	
①高齢者		①医薬品 健康食品 POLA	②介護関係業者	②デイサービス施設 ・老健 病院 学校
②子ども			①MIKI HOUSE (子ども用品)	PTATA JC ロータリーC ライオンズC
③家族	①業界全体 アットホーム志向 の業界企業	②ハナテン中古 車C ATC 葬儀屋 住宅展 示場 ショッピン グモール南店街	③全労済 府民共済	④パチンコ 競艇 地場産業の工場開き (地元交流)
④外国人	外国人が多い企業			JICA 等 外国人向け 外国人の多い学校

## 営業先の留意点

- 1ターゲット先のどの組織(担当)に行けばよいか、キーマン(誰かなど)をあらかじめ調査し、どうして連絡をとること
- 2行先の場合は、実務は担当課であるが、部長との接点があれば、その後の対応は円滑に行くことが期待できる。
- 3相手先の情報収集は必須であり、公表情報等から得られた相手先のメリットを具体的に考え、どうしてプレゼンを行う。
- 4情報収集は、各種ネットワークからターゲットにする企業の紹介を受けるなど、営業先との連絡の精度向上に注力する