

増口依頼状の見直しとプレミアム会員制度の検討について (各プロジェクトの成果等を今一度見直してください)

1. 会費増口の依頼状の見直しポイント「営業力」を強く！

理事会より、事務局案の会費増口の依頼状(別添「GKPの持続的な活動に向けたご支援のお願い」)では「GKPをさらに応援しよう」という意識にならない、との旨のご指摘をいただいた。

理由の1つは、各プロジェクトの活動成果のアピールが弱いということ。

例えば、未来会であれば、集まった2,800人の学生のうち何人がこの業界に就職したのかなどの具体的な数字がもっとほしいということであった。

もう1つは、増口することのメリットを示してほしいということで、プレミアム会員の特典が考えられる。これについては、本資料の「2.」に記載した。

各プロジェクトには、依頼状「GKPの持続的な活動に向けたご支援のお願い」のご参考「主要なプロジェクトの成果と将来目標」の内容について、上記の観点からさらに強くアピールできるものに修正していただきたい。

※上記した「就職数」の具体的な数字は出ない旨のご説明をすでにいただいているので、例えば、未来会の活動が無かった頃は就職説明会が年間？回(学生数？人)程度しか実施できなかったが、未来会の活動を続けた結果、年間？回(学生数？人)まで大きくなり、リクルート活動の機会が広がったことをご説明いただくなどの見直しをお願いしたい。

2. GKP プレミアム会員 特典の検討

理事会より、会費を増口することのメリットを示してほしいとのご指摘をいただいた。

各プロジェクトにおいて、プレミアム会員のメリットとして提供可能な特典をご提案いただきたい。

■考えられる特典

GKP ホームページの会員一覧の上位に当該企業名を表示

GKP イベントにおいて、プレミアム会員のPRブースを設ける

GKPの各プロジェクトで優遇(下記) etc.

例1:未来会

学生向けの業界説明会に優先的にブースを出展できる

同会場に会社案内のパンフレットを置くことができる

例2:マンホールカード

マンホールカード検索ページに会社の広告バナーを格安で掲載できる

(新規法人の事業の一環として実施 → 収益の一部を GKP に還元 など)

※プレミアム会員のほか、1つランクが下がるゴールド会員、シルバー会員などを用意して、できる範囲で口数を増やしていただく考え方もある。

各プロジェクトからの提案を精査して取りまとめたい。

特典のみならず、金額設定の考え方(例えば定期的に行うイベントの協賛料を一部先取りする意味合いを込めて金額を設定し、イベント時にプレミアム会員は格安で協賛できる など)などについてもご提案ください。