同じイベントなのに、見せる顔がちがう。

メリットが10個あったとしたら、**企業にとってのメリットは7,8,9。地域にとっては1,2,3と8。参加者には4,5,6**です。
嘘ついてるわけじゃないじゃん。この10個ある中の「ここって嬉しくないですか」という**一部をプレゼンする。**

↑ これを実物にしました。◎＝**前に出す**　○＝**触れる**　**空欄＝出さない。** 合っているか見て、**直して**ください。

No	メリット	行政社協	共創企業	来場者参加者	地域団体	担い手ボラ	営業協力者
1	**入場無料。**家庭の収入にかかわらず、子どもが一日たっぷり遊べる	◎		◎			
2	体験活動費の格差（**最大2.7倍**）が、その一日だけ消える	◎		○			
3	子どもが**「運営する側」を経験**する（受付・MC・ブース運営）	◎		◎		○	
4	**店を持たない個人**も、出店料なしで出せる	○			◎		
5	想いはあっても**資金がない団体**が、持ち出しゼロで開ける	○			◎		
6	企業の社員が、**準備の三ヶ月で地域の人と5〜6回会う**		◎				◎
7	**求人広告では会えない人**と出会える（採用）		◎				○
8	売り込まないから、**信頼から入る営業**になる		◎				◎
9	社員が**肩書きを外して働く経験**をする（人材育成）		◎				
10	企業と住民が**「売り手と買い手」以外の関係**になれる	◎	○				◎
11	**来た人が、翌年つくる側にまわる**（担い手が育つ）	◎			○	◎	
12	集まったお金の**50%が地元の業者**に落ちる	◎			○		
13	**自分たちの活動を知ってもらえる**		◎		◎		◎
14	**お金をかけずに、やりがいのあることができる**	○		○		◎	

社外秘　© MARUTO

相手の前で、どの番号を出すか。

① 相手ごとに、これだけ出す

行政・社協

1 ・ 2 ・ 3 ・ 10 ・ 11 ・ 12

企業の話はしません。「いいことをしたい団体」として見てもらいます。

※ いまの提案書5枚は、この形で正しいです

共創企業

6 ・ 7 ・ 8 ・ 9 ・ 10

社会貢献は前提として一行だけ。メリットを前に出します。

営業協力者

6 ・ 8 ・ 10 ・ 13

スポンサー営業を代わりにやる方（業務委託）。**企業とのつながりを求めている方**に効きます。

※ 売るのがイベントなので、売り込みにならずに決裁者に会えます

地域団体

4 ・ 5 ・ 11 ・ 12

「持ち出しゼロ」がいちばん効きます。

来場者

1 ・ 3

2つで十分。入場無料と、子どもが主役になれること。

担い手

3 ・ 11 ・ 14

「来た人が、つくる側にまわる」。そして**「お金をかけずに、やりがいのあることができる」**。

迷ったら「相手の前で言うかどうか」で決めてください。

行政の前で「採用につながります」→ **言わない。**

企業の前で「地域のためになります」→ **一行だけ。**

両方を同じ資料に書くと、**どちらにも刺さりません。**

② 見てほしいところ

・13番の「主催者」は、どの列ですか。

「企業と主催者には◎」といただいたので、**企業◎・地域団体◎**にしました。ここでいう主催者が**担い手（ボラ）**のほうでしたら、移します。

・営業協力者の◎は、6・8・10・13でいいですか。

「企業とのつながりを求めている方」と伺ったので、**人に会える番号**を選びました。 7番（採用）だけ○にしています。

・14個で足りていますか。

抜けているものは足してください。「これは要らない」もあると思います。

・10番の◎○。いまは行政◎・企業○ですが、**企業も◎かもしれません。**

③ これが決まると

ツールに14個を登録 → 資料を作るとき**「誰に出すか」を選ぶだけ**で、 その相手の◎が自動で入ります。

提案書・チラシ・企業向け資料が、相手別に出ます。

チャットボットの土台にもなります。「この業種の企業に、どう言えばいいか」と聞かれたとき、**何番を使うかが決まっていれば、答えがぶれません。**

社外秘　© MARUTO