

費用対効果を考える

2010.7.10

お見合いパーティー



【デメリット】

- ①会場費が別にかかる
- ②参加人数が定員を超えるとアシスタントが増員される
- ③トータル費用にさらに10%のサービス料がかかる



会費に占める飲食代の割合が少ない

現実的には赤字

例) 男性 5,000円 女性 3,000円
(但し、女性は実費ほとんど無し)

ここから収入
は得られない

食事会



赤字を出さないイベント 会費に見合うイベント

合コン

【キーワード】

孤独 理解者

カラオケ

出会いの場



【メリット】

- ①会場費がかからない
- ②参加人数によっては割引などもある
- ③店によってはネットでクーポン券を配布している

【限定】

年齢層・同じ趣味・生活スタイルなど、限定してみては？



割引交渉のできる飲食店はありませんか？

【NPOにおける収支】

現状、NPOの収入源は一般的に社員の会費しかありません。しかしながら会費を上げ社員の負担を増やしてまでNPOを持ち支える意味があるのでしょうか？

個人的にはシステムの見直しが必要な時期がきているように思います。例えば成婚時の収入の一部を会へ補填するとか、会員からの月会費に小額の上乗せをするかなど、今までタブーと思われてきたことをもう一度話し合う必要があると思います。

また、当会における会員の扱いについても議論するべきかと思われます。例えば、会員とは芙蓉会のブライダルニュースに載せることでしょうか？ 極端なことを言えば仲人連盟に破格で入会させることでもよいのではないのでしょうか？ 基本はお客様である会員にメリットがあり、出会いの場をより多く提供することが当会の使命であるように思うのですが・・。