2021 年 6 月 15 日 16:30 改定

NM 参加にあたっての事前資料

ビジネス交流会ニーズマッチに参加するにあたり、事前にお読みいただく資料です。参加にあたり、ゲストの方も含めてお読みください。

ネット版 →2 ページ

リアル版 →6 ページ

●ネット版 NM 参加にあたっての事前資料

ツールについて

ネット版 NM では以下のツールを使います。
Web 会議ツールとして「Zoom」
メッセージツールとして「Facebook Messenger」
※Web 会議ツール、メッセージツールいずれも、将来的に 2-3 種類のツールから主催が選べるようにいたします。

準備

●接続環境
ゲストの方、会員の方は出来るだけ、パソコン、あるいは画面の大きいタブレットからの参加をお願いいたしま
す。スマートフォンだと画面が小さく、情報共有がしづらい場合があります。
メイン司会、司会サポートはパソコンからの接続が必須です。
●1on1 シートの記入
1on1 シートをご記入の上、月例会の前日までにスレッドに流していただければ幸いです。
以下からファイルがダウンロードできます。
https://nm2014.jp/1on1/
●月例会の時間
通常 2 時間です。

月例会中の回線トラブルについて

インターネット環境、パソコンなどの機材、ソフトウェアの問題など、様々なトラブルが発生する可能性があります。
テーブルリーダー、サブリーダーの方、個別メッセやチャットなどでフォローお願いいたします。
もしも、途中で切断してしまい、ほとんど参加できない場合は、別の支部に一度無料でご参加いただけますので、会の終了後に、NM 公式ホームページのお問い合わせからお知らせください。
https://pro.form-mailer.jp/fms/4d12984e84170

アイスブレイクの質問

アイスブレイク、カーネギーのシェア、相互ビジネス PR で時間が余った場合、メイン司会や、テーブルリーダーは以下の質問を投げかけてください。

・行ったことがないけど、行ってみたい国や町はなんですか？
・誰とでも 1 回ランチが出来るとして、誰とランチしたいですか？ 歴史上の人物でも構いません。
・過去か未来のいずれかにタイムスリップしなければなりません。過去も未来も 100 年以上が条件です。いつの
時代のどこに行きたいですか？
・あなたを表す漢字を 1 文字はなんですか？
・1 日だけ別人になれるとしたら、誰の 1 日を過ごしてみたいですか？
・人生最後の食事のメニューは？

相互ビジネス PR について

●ネット版 NM の相互ビジネス PR のテーブルの進め方
会議室にリアルで集まる NM の場合は、
その場で「顧客紹介」を行う「商談」をしていましたが、
ネット NM のテーブルでは質問だけをします。
テーブルは質問のみ。紹介や商談や月例会が終わってから、スレッドにて改めて行います。
テーブルでいきなり紹介を出せる場合は出してもかまいませんが、後日スレッドにも必ず紹介先をメッセージして下さい。
それ以外はいつものテーブルの流れです。
1.推奨は 1 テーブル 4 人、5 人、6 人の順です。
2.テーブルリーダーは最初にビジネスを紹介する方を指名します。
最初に PR する方は経験がある会員から、が望ましいです。
3.指名された方は 1-3 分で自分のビジネスを PR して、求めている顧客層を発表します。
4.PR を受けて、まずテーブルリーダーから 1-2 分「質問」をしてください。テーブルリーダーの質問の後、テーブルにいる残りの方が同じように 1-2 分質問をします。
5.これを繰り返します。
6.最後にテーブルリーダーが自分のビジネス PR を行ってください。テーブルリーダーが最後に PR です。

＜＜＜注意 1＞＞＞
50 分で相互ビジネス PR の時間が終わるようにテーブルリーダーは注意深く配分してください。理想は 5 分残り、雑談になると新しい商談が生まれたりします。

＜＜＜注意 2＞＞＞
サブリーダーは以下を参考にしてタイムをはかり、残り 30 秒のときに「30」、10 秒のときに「10」とアナウンスお願いします。
3 人の場合 PR 4 分以下 質問 3 分以下
4 人の場合 PR 2 分以下 質問 2 分以下
5 人の場合 PR 1 分 30 秒以下 質問 1 分 30 秒以下
6 人の場合 PR 1 分以下 質問 1 分以下

＜＜＜ご注意 3＞＞＞
話が盛り上がったら途中で「あとは直接お二人でやりとりしてください」として時間が多く取られないようにしてください。

＜＜＜ご注意 4＞＞＞
この 50 分間は特に離席や電話などはお控えください
●質問の例
1.どんな職種のお客さんが理想ですか？
2.どんな業種の方と、お互いにお客さんを紹介し合えますか？ （例：税理士とオーダースーツの業種は全く違
いますが「社長」ということで、顧客層が 6-7 割かぶっていたりすれば、共同でセミナーをする、お互いに顧客
を紹介しあうなどが出来ます）
3.手軽に試せるサービス（フロント）はありますか？ あるいは、あなたのお客さんの属性に合った、お茶会な
りイベントはありますか？ なければ、一度、検討だけでもしてください（たとえばリフォーム会社が一式でだ
いたい 300 万円ですというよりも 1 万円でドラフトの案だけ出します、幹事が扱う生命保険は全ての人がター
ゲットですがたとえば幹事が野球ファンなら野球についてお話をする zoom お茶会など）
質問を受けて、テーブルの参加者は、それぞれ、紹介できる方を後程スレッドで報告・連絡してください。

●役目
テーブルリーダー → ファシリテートしてください。
サブリーダー → 時間をはかり、残り 30 秒の時に「30」、残り 10 秒の時に「10」とお声かけください。
サブリーダーの方、自分のテーブルの人数と時間を確認して、タイマーのセットをお願いいたします。
3 人の場合 PR 4 分以下 質問 3 分以下
4 人の場合 PR 2 分以下 質問 2 分以下
5 人の場合 PR 1 分 30 秒以下 質問 1 分 30 秒以下
6 人の場合 PR 1 分以下 質問 1 分以下
残り 30 秒のときに「30」、10 秒のときに「10」とアナウンスお願いします。
司会サポートは「分科会室は次の時間後に自動的に閉じます」に 50 分を設定し、ブレイクアウトセッションを
開始してください。

補足

ニーズマッチは極力、無料のネットサービスの使用や、特定のアプリケーションに依存することを避けたいと考えています。
しかしながら、月例会運営に問題がないと NM 本部が判断した以下のツール使ってしばらくの間は運営します。

Web 会議ツールとして「Zoom」
メッセージツールとして「Facebook Messenger」

●リアル版 NM 参加にあたっての事前資料

ツールについて

NM では以下のツールを使います。
メッセージツールとして「Facebook Messenger」
※将来的に 2-3 種類のツールから主催が選べるようにいたしま
す。

準備

●1on1 シートの記入
1on1 シートをご記入の上、月例会の前日までにスレッドに流していただければ幸いです。
以下からファイルがダウンロードできます。
https://nm2014.jp/1on1/
●月例会の時間
通常 2 時間です。

アイスブレイクの質問

アイスブレイク、カーネギーのシェア、相互ビジネス PR で時間が余った場合、メイン司会や、テーブルリーダーは以下の質問を投げかけてください。
・行ったことがないけど、行ってみたい国や町はなんですか？
・誰とでも 1 回ランチが出来るとして、誰とランチしたいですか？ 歴史上の人物でも構いません。
・過去か未来のいずれかにタイムスリップしなければなりません。過去も未来も 100 年以上が条件です。いつの時代のどこに行きたいですか？
・あなたを表す漢字を 1 文字はなんですか？
・1 日だけ別人になれるとしたら、誰の 1 日を過ごしてみたいですか？
・人生最後の食事のメニューは？

相互ビジネス PR について

●相互ビジネス PR のテーブルの進め方
ネット版では質問だけでしたが、会議室にリアルで集まる NM の場合は、

その場で「顧客紹介」を行う「商談」を行います。
1.推奨は 1 テーブル 4 人、5 人、6 人の順です。
2.テーブルリーダーは最初にビジネスを紹介する方を指名します。
最初に PR する方は経験がある会員から、が望ましいです。
3.指名された方は 1-3 分で自分のビジネスを PR して、求めている顧客層を発表します。
4.PR を受けて、まずテーブルリーダーから 1-2 分「商談」をしてください。テーブルリーダーの質問の後、テーブルにいる残りの方が同じように 1-2 分商談をします。
5.これを繰り返します。
6.最後にテーブルリーダーが自分のビジネス PR を行ってください。テーブルリーダーが最後に PR です。

＜＜＜注意 1＞＞＞
50 分で相互ビジネス PR の時間が終わるようにテーブルリーダーは注意深く配分してください。理想は 5 分残り、雑談になると新しい商談が生まれたりします。

＜＜＜注意 2＞＞＞
サブリーダーは以下を参考にしてタイムをはかり、残り 30 秒のときに「30」、10 秒のときに「10」とアナウンスお願いします。
3 人の場合 PR 4 分以下 質問 3 分以下
4 人 PR 2 分以下 質問 2 分以下
5 人 PR 1 分 30 秒以下 質問 1 分 30 秒以下
6 人 PR 1 分以下 質問 1 分以下

＜＜＜ご注意 3＞＞＞
話が盛り上がったら途中で「あとは直接お二人でやりとりしてください」として時間が多く取られないようにし
てください。

＜＜＜ご注意 4＞＞＞
この 50 分間は特に離席や電話などはお控えください
●商談における質問、紹介、貢献の例
＜紹介、貢献＞
1.セミナーに自分で参加してみたいと思った、商品を自分で買ってみたいと思った
2.知人に興味がありそうな方がいる
3.相互顧客紹介や、コラボレーションできそうな方
が思い浮かんだ

＜質問＞
1.どんな職種のお客さんが理想ですか？
2.どんな業種の方と、お互いにお客さんを紹介し合えますか？ （例：税理士とオーダースーツの業種は全く違いますが「社長」ということで、顧客層が 6-7 割かぶっていたりすれば、共同でセミナーをする、お互いに顧客を紹介しあうなどが出来ます）
3.手軽に試せるサービス（フロント）はありますか？ あるいは、あなたのお客さんの属性に合った、お茶会なりイベントはありますか？ なければ、一度、検討だけでもしてください（たとえばリフォーム会社が一式でだいたい 300 万円ですというよりも 1 万円でドラフトの案だけ出します、幹事が扱う生命保険は全ての人がターゲットですがたとえば幹事が野球ファンなら野球についてお話をする zoom お茶会など）
質問を受けて、テーブルの参加者は、それぞれ、紹介できる方を後程スレッドで報告・連絡してください。
●役目
テーブルリーダー → ファシリテートしてください。
サブリーダー → 時間をはかり、残り 30 秒の時に「30」、残り 10 秒の時に「10」とお声かけください。
サブリーダーの方、自分のテーブルの人数と時間を確認して、タイマーのセットをお願いいたします。
3 人の場合 PR 4 分以下 質問 3 分以下
4 人の場合 PR 2 分以下 質問 2 分以下
5 人の場合 PR 1 分 30 秒以下 質問 1 分 30 秒以下
6 人の場合 PR 1 分以下 質問 1 分以下
残り 30 秒のときに「30」、10 秒のときに「10」とアナウンスお願いします。

補足

ニーズマッチは極力、無料のネットサービスの使用や、特定のアプリケーションに依存することを避けたいと考えています。
しかしながら、月例会運営に問題がないと NM 本部が判断した以下のツール使ってしばらくの間は運営します。
メッセージツールとして「Facebook Messenger」