

MSSコーディネーターのやることリスト

6つの主要タスクで成果を最大化



① 会員を増やす

目標：3～5人/月
友達・知り合いに声掛け
LINE・SNSで紹介



② イベントを作る

目標：1回/月
カフェ会・飲み会・趣味会
ランチ会



③ 加盟店を増やす

目標：1店舗/月
行きつけの店・知り合い
の店を開拓



④ 紹介ネットワークを作る

美容室・エステ・飲食店



⑤ SNS発信

イベント案内
写真・出会いのハナシ
MSS活動



⑥ イベントフォロー

参加者にお礼
会員案内
次イベント案内



① 会員を増やす（最重要）

MSSの基盤は会員です。月3～5人の目標で活動を進めましょう

目標目安

月 3～5人

- ☒ **友達・知り合いに声をかける**
身近な人から始めて、信頼関係を活かす
- ☒ **LINE・SNSでの紹介**
デジタルツールを活用して拡散する
- ☒ **イベント参加者へ案内**
イベントを通じて新しい会員を獲得
- ☒ **知人から紹介をもらう**
紹介ネットワークを構築する



声かけのコツ：「愛媛で気軽な出会いイベントをやってるんだけど、興味ある？」

進捗状況





② イベントを作る

イベントは会員が増える一番のきっかけです

目標目安
月1回



カフェ会

落ち着いた雰囲気交流



飲み会

リラックスした雰囲気



ランチ会

お昼の時間帯に開催



趣味会

共通の趣味で交流



人数 6 ～ 10人

適度な規模で交流しやすい



気軽な雰囲気

リラックスして参加できる



定期的開催

毎月1回のペースで継続



ポイント：人数は6～10人くらい、気軽なイベントにすると参加しやすい

進捗状況





③ 加盟店を増やす

MSSはお店と一緒に作る仕組みです

目標目安
月 1 店舗

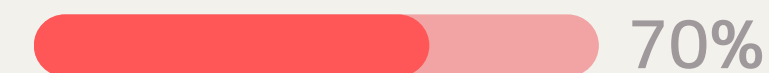
☑ お声がけするお店

- ・ 行きつけお店
- ・ 知り合いのお店
- ・ イベントできそうなお店



声かけのコツ：「出会いイベントを定期開催していて、お店でも開催できたら嬉しいです」

進捗状況





④ 紹介ネットワークを作る

コーディネーター1人で広げるのは大変！紹介者を作るのがコツです

☑ 例えば、

- ・美容室
- ・エステサロン
- ・スナック
- ・飲食店
- ・知人



ポイント：紹介してくれる人を作る



進捗状況

80%



⑤ SNS発信

SNSは信用づくりになります

目標目安
週 1~2 投稿



イベント案内

参加しやすいイベントを
定期的に投稿



イベント写真

雰囲気がわかると
参加しやすい



出会いのハナシ

ココだけの話、
面白エピソードや
運命の出会いなど

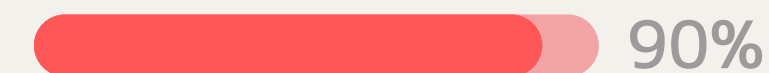


MSS活動

現在の活動状況などを発信



進捗状況





⑥ イベントフォロー

イベント終了後が、いちばん大事です

THANK YOU!

☑ やること

- ・ 参加者へのお礼
- ・ 会員案内
- ・ 次イベントの案内



例：「昨日はご参加いただきありがとうございました！

楽しいお時間になりましたでしょうか？今後もイベントを多数企画しておりますので、またご参加していただけることを楽しみにしております。

進捗状況

100%

まとめ

コーディネーター月ミッション (目 標)

- ☑ 会員：3～5名
- ☑ 加盟店：1店舗
- ☑ イベント：1回
- ☑ SNS：1投稿 / 週

コーディネーターの役割

- MSSのコーディネーターは、
- ✗ 「婚活スタッフ」
ではなく
 - 「**地域の出会いプロデューサー**」
です。

人と人をつなぐ

店と人をつなぐ

地域をつなぐ