

# NET回覧板「コネクト」再営業文言集

→ 前向き

→ 後ろ向き、またはバツが悪そう

## Q. NET回覧の進捗はどんな感じですか？

↓  
町内会への案内はいつ頃のご予定ですか？  
何か当方で出来ることありましたら  
お手伝いしたいのですが、、、。

↓  
担当者の意見を聞いて  
一旦持ち帰る

- 説明会をしてほしい
  - 資料を印刷してほしい
- など

基本OKしとく！  
正式回答は後日！

↓  
どの部分がネックになっていますか？

- 来年度から考えている
- まだ上層部からの許可が出ていない
- 市(町・村)としては民間企業を案内できない
- 他の市区町村の動向が気になる
- 話が進んでいない
- 町内会の理由で進んでいない
- 案内するタイミングがない

話は聞き流して、メモとるフリする。すると向こうは焦る

## ある程度向こうが話を終えたら

4月から案内が始まる市区町村も出てきましたので、、、。(富士見市とか)

で、一応当社代表から「〇〇市(町)には広告収入が入ったら寄付しようかー！」と急ですがいきなり言ってまして。。。

具体的に言うと

広告収入が入ったら、このアップロード作業を、市(町)が運営又は民間が運営する障害者施設の人たちに「仕事」として依頼したいと言っていました。

代表も障害者でして。。。このコロナで障害者施設の人たちへの仕事が減っていると聞いて、どうにかしたいらしく・・・

それと、もし多めに収入が入る様であれば、

〇〇市(町)へ寄付しますので、町内会へ補助金として回して頂ければ一と。

一応この事例を〇〇市(町)モデルケースとして取り組みをしたいらしいのですが、、、

もし難しそうなら来年度まで時間があまりないので、他の市区町村へ案内しようと言ってまして・・・すみません。ちょっと急な代表の思いつきな部分もありまして💧

当然このモデルケースではなくて、普通にお取り組み頂いても構いません。  
ちょっと急なお話でしたので💧

---

ただ、一応前回のご案内から間も空いてますので・・・。



ありがとうございます！  
すみません無理言いまして。  
ではご連絡をお待ちしております。

ご連絡は私でも代表でも構いません。  
もし電話に出れなければ折り返し致します。

また何かご質問やご相談事ありましたら  
言って下さい。結構他でも柔軟に対応して  
おりますので！



かしこまりました～！  
では失礼します。

(名前だけ控えておく)