

## 紹介が一気に増えるかも！？150 名以上の会員が参加するオープンイベント

### 『ニーズマッチフェスティバル 2018 ウィンター』を 2018 年 1 月 15 日（月）に開催！

全国 75 支部※、延べ参加人数 23,000 人以上のニーズマッチによる 17 ブース 50 名を超える出展者イベント！

株式会社キマリコンサルティング（東京都新宿区）が運営する「その場で商談が発生するビジネス交流会ニーズマッチ」が主催となり、全 75 支部※のメンバーが、ビジネスサポート、美容健康、リラクゼーション、占い、飲食など、幅広いジャンルでブース出展するイベントが、2018 年 1 月 15 日（月）に開催される。会場は、新宿駅そばの「快・決いい会議室ホール A」。会員以外の一般参加も可能であり、抽選で 3 万円分のカatalogギフトなどがあたるプレゼント企画も同日開催する。※2018 年 12 月現在



お申込み&詳細はこちら→<https://www.facebook.com/events/991057991033720/>

ニーズマッチフェスティバルは、2017 年 7 月に続き 2 回目の開催となる。今回は特に、出展人数だけで 50 名を越え、参加者と合わせると 200 名を超えることが予想されるため、一度に多くの会員と知り合えるチャンス。紹介を出すことが主目的となるニーズマッチでは、対象数が増えれば貢献できる可能性も増えるほか、キッカケがないと行きづらい他支部のメンバーと知り合うことで、ニーズマッチ活用の幅を広げる狙いもある。



ニーズマッチは通常、数十名規模の支部が基本となり、テーブルを囲んだコアな 4 名の中で事業プレゼンと紹介を繰り返し、文字通りニーズをマッチさせることで商談が発生する定例会を、毎日のように開催している。関東を中心とした全国各地で、全 75 支部どこに参加しても良いため、複数支部に何度も参加することで仕事の幅を広げることに成功している事例も多数ある。

一般参加者にとっても、通常はクローズドなビジネス交流会が主催するオープンイベントに、気軽参加できるチャンスであり、どのような会員がいるかを事前にリサーチすることもできるため、入会に迷っている人にも最適だ。参加費は 3,000 円の当日払い。事前申込みが推奨だが、当日参加も可能。

# ニーズマッチフェスティバル 2018 ウィンター

1月15日(月) 12:30~16:30 (受付 12:20~)

\*当日は出入り自由です。

会場：快・決いい会議室ホールA

住所：東京都新宿区歌舞伎町 2-4-10KDX 東新宿ビル3F

最寄り駅：

- ・東新宿駅 A1 出口より左へ徒歩 30 秒
- ・新宿三丁目駅 E1 出口より左へ 徒歩 8 分
- ・西武新宿駅 北口より 徒歩 10 分
- ・新宿駅 東口 徒歩 12 分

参加費：3,000 円

詳細&お申込み：

「ニーズマッチフェスティバル 2018」で検索

《全出展ブース名》

- ①新★★★★★虎(オンナ組)
- ②新★★★★★虎(オトコ組)
- ③頑張るひと(特にお酒飲む人)のためのブース
- ④個人出展ブース
- ⑤ちょっと贅沢なひとときを私へのご褒美へブース
- ⑥有鳥天支部
- ⑦ビジネスマンお助けブース
- ⑧梅道×書道=無限大
- ⑨あなたのところをほぐす、アナザー支部ブース
- ⑩たまにはプチ贅沢で美味しいもの食べませんか?
- ⑪恋もビジネスも的を得る〜ど真ん中にズッキューン〜
- ⑫ラッキー7! なな支部開運支援ブース
- ⑬WEB とリペアとツーリング
- ⑭浦和 アライアンス支部
- ⑮ゴールド支部
- ⑯体験ブース(健康&WordPress)
- ⑰ナチュラルブース

このリリースに関するお問い合わせ

株式会社キマリコンサルティング

ニーズマッチ事業部 担当：北塔(きたずか)

〒160-0002 東京都新宿区四谷坂町 9-4 リカビル 101

TEL：070-5012-7385 FAX：03-6862-5190

MAIL: kumikokitazuka@gmail.com

URL: <http://www.kimari.jp/>

## 【ニーズマッチとは?】



2014年9月19日に手嶋建元、山岸次郎、北塔久見子、しおざわたくみの4名で創設。理念として、『貢献、感謝、承認』を掲げ、「その場ですぐに、あなたのビジネスが売れる」に取り組む会員制のビジネス交流会。会員はいずれの支部に所属し、月に一度開催される支部の月例会に参加するほか、2017年12月現在存在している75支部すべてに参加することが可能。会員は「半年のうちに2回以上自分の支部に出席」、「好きな他支部に2回以上参加を約束」、「6ヶ月で最低4回の参加」という緩やかなコミットメントのもと運営している。

# 【ニーズマッチフェスティバル担当『北塔久見子』プロフィール】



1978 年北海道旭川市生まれ。大学卒業後、海外にて日本語教師、大手英会話スクールの営業などを経て美容業界へ。2 度の大きな病気や、人間関係のトラブルでお金も住む家もなくすどん底生活を経験しながらも、資金 0 知識 0 人脈 0 からスタートしたエステサロンを 10 年経営。

コミュニティで培った人脈力をもとにマーケティングを学び、100 人規模のセミナー開催や、FM ラジオ J-WEAVE、タ刊フジなど多数のメディアでも活躍。

現在は、エステサロンの経営と共に、全国でセルフ小顔セミナーの開催、コラムニスト、マーケティングスクール講師、月に延べ参加者数 1,000 人を超えるビジネス交流会ニーズマッチの発展などに尽力するなど活躍の場を広げている。詳細については、「資金 0 知識 0 人脈 0 から顧客獲得する集客セミナー」で検索。

## 【北塔久美子の著書：一生困らない集客術】



新しく事業を始めたけれども、うまく集客ができない。長年やってきているが、新規の開拓が難しい。ビジネスをしていると、一番の悩みが集客という方は多いです。本書では、著者自身が知識 0 資金 0 人脈 0 から事業をスタートし、人の縁やコミュニティを通じて、毎月必ず新規顧客の獲得ができるようになった方法をお伝えしていきます。

SNS やコミュニティなどを通じて顧客獲得を目指したものの、表面的な人間関係で終わってしまい顧客獲得までには至らない。そんな話をよく耳にします。実際に、どんな点に注意すると顧客獲得にまでつながるのか。

初級者・中級者・上級者に合わせて、多く方の成功事例・失敗事例と分かりやすいイラストが盛り込まれているので、読んですぐに実践していただける内容です。

### 【目次】

- 第 1 章 コミュニティを通じて顧客を獲得する方法 ～初級者編～
- 第 2 章 コミュニティを通じて顧客を獲得する方法 ～中級者編～
- 第 3 章 コミュニティを通じて顧客を獲得する方法 ～上級者編～
- 第 4 章 コミュニティを通じて顧客を獲得する方法 ～事例編～