



関中央ロータリークラブ

2017-2018 WEEKLY REPORT

例会日 毎週木曜日 18時30分

例会場 関観光ホテル（関市池尻91-2）

事務局 関市西本郷通5-2-53 TEL(0575)24-7332 FAX(0575)23-5278

会長 波多野 好文 **副会長** 佐藤 忍 **幹事** 長谷川 修 **クラブ会報委員長** 大藪 太

2017～2018年度国際ロータリー

イアン H.S. ライズリー会長



2017～2018年度関中央ロータリークラブ会長テーマ

「親睦からのロータリー」

本日のプログラム 第1942回例会 2018年6月14日（木）

「C. A 反省と次年度への提言」 / 担当 会長・幹事

前例会の記録 第1941回 2018年6月7日（木）

T-1 a b o 代表 高井 亮輔様

コンサルタント 内藤 良介様

” 高井 翔太様

テーマ 「WEBとマーケティングによる
売上げアップ方法論について」
/担当 プログラム委員会

*国歌「君が代」斉唱

*ロータリーソング「奉仕の理想」斉唱

*R情報委員会 古田委員長「四つのテスト」唱和

*お客様の紹介

T-1 a b o 代表 高井亮輔 様

コンサルタント 内藤良介様・高井翔太様

新入会員候補 後藤 政之様

*会長あいさつ 波多野好文会長

皆さん今晚は、先日3日の長良川環境保全例会に出席の皆様、大変ご苦労様でした。近年になく暑い日でしたが、神谷さんが大きなテントを2張持ってみえて、なんとか暑さをしのぐことが出来て、すべての行事が無事終わりました。この長良川



の環境保全例会も、もう20年目だそうです。北は郡上白鳥の長滝の道の駅の下、大和町の釜淵橋左岸、関市の観光ホテル前、岐阜市の鶺鴒大橋下流右岸、岐阜市の穂積大橋下左岸、海津町の東海大橋下流右岸、三重県の長島町の長良導水取水施設前の7ヶ所の他、支流の八幡町の吉田川、美濃市の板取川、羽島市の境川でも各団体が9時に集合して、河川の清掃を行い、10時から一斉の採水と水質調査、透明度の調査、自然度の調査を行っているようです。

われわれは、瀬尻スポーツ少年団、関商工インターアクトクラブの協力を募って、長良川レンジャーの指導のもと20回目の調査を行いました。今年は雨が降らないせいか、藻の腐ったにおいが少ししましたが、おおむね昨年度と同じだったようです。吉田川や板取川にはかきませんが、本流では毎年、関観光ホテル前が一番きれいなようです。このきれいな川をいつまでも残していきたいと思いました。

話題は変わりますが、先月の26日の土曜日の日に、岐阜のグランドホテルで会員増強のセミナーが開かれましたので、石原増強委員長、長谷川幹事と私の3名で参加してきました。先日、地区協議会があった

ばかりですが、R I の指示により 5 月に会員増強のセミナーを行えということで、すべての地区で行われたようです。11 時に点鐘で始まりまして、ガバナーエレクトの木村静之さんの挨拶がありました。その中で今回は女性会員の増強を重点しているということで、現在女性会員は日本では 5% であり、目標を 15% にしたいという旨の話があり、当地区では女性会員は 4.9% で、三重県の 7% に対して、岐阜県は 3.2% だそうです。その後、R I 2750 地区パストガバナー補佐 三浦真一様の「周年記念と会員増強」という題で特別講演があり、昼食になりました。午後からは各ロータリークラブより 13 名の女性会員が登壇して、ロータリーに入会してよかったことと題して、3~5 分程話をされました。入会されて 20 年以上たつ会長経験者から、昨年度入会された方までいろいろありましたが、皆さん弁のたつかたばかりでとても制限時間内には終わりませんでした。その中で、皆さん緊張せずに生き生きと話されているのがとても印象的でした。特に印象に残ったのは、東京の司葉子さんの所属する、女性ばかりのロータリークラブへメーキャップに行ったという話と、1989 年の規定審議会で女性の入会が認められ、翌年に女性会員が世界で 2 万人を超えたという話でした。とにかく 13 人も話をすると誰がどんな話をしたかわからなくなります。わがクラブも女性会員を考える時期が来ているように思われました。

*卓話

T-1 a b o 代表 高井亮輔様

テーマ

「WEBとマーケティングによる
売上げアップ方法論について」

本日はお忙しいところありがとうございます。岐阜市でWEBコンサルタントとホームページ制作をしております T-1 a b o 代表 高井亮輔と申します。本日は、WEBとマーケティングによる売上げアップ方法論についてお話させていただきます。

売上げを上げる手法は大きく分けて、2 つです。ひとつが Farmer (ファーマー) 型、もう一つが Hunter (ハンター) 型です。

◎ファーマー型営業手法=時間をかけて顧客との信

頼関係を育成する。

【メリット】

- ・競合他社と相見積もりになりにくい
- ・初期の商談時から、成約の可能性がかなり高い。

【デメリット】

- ・初期の商談が来るまでに時間がかかる。
- ・人脈の広さによって、成果が左右される。

◎ハンター型営業手法=攻めの戦略で新規顧客どんどん開拓する。

【メリット】

- ・新規開拓をこちらのタイミングで行う事が可能。
- ・より多くのユーザーに対して営業を行う事が可能。

【デメリット】

- ・競合他社と相見積もりになりやすい。
- ・初期の商談時から、成約の可能性は不透明。

今回は、ハンター型営業手法において、もっとも効果的な具体例である「ホームページ」を活用するお話をいたします。なぜ、「ホームページ」がハンター営業にとって効果的な手法なのか？

- ・24 時間 365 日休まず、自社の宣伝広告を行う。
→人件費もかからない。疲れも知らないハイパー営業マン

・不特定多数の興味があるユーザーに対して営業活動を行う。→検索エンジン等を介して、会社の事を知らないユーザーに商品やサービスのプレゼンを行う事が可能。

今回のテーマについて

「WEB」=インターネット (ホームページ)

「マーケティング」=お客様に価値を提供してお金をいただくこと

◆「マーケティング」で大切な 4 つ

①ベネフィット

お客様があなたの商品を買うのは商品が欲しいのではなく、商品がもたらす「何か良いこと」を買っているのです。→お客様にとっての『価値』

②差別化と強み

あなたの商品を買う理由、競合商品との違いをお客様に訴える必要があります。→お客様に競合より高い『価値』を提供すること

③セグメンテーションとターゲティング



セグメンテーションは、「お客様を分けること」、
ターゲティングは、「分けたお客様のどれかに絞ること」
です。なぜ絞らないといけないのか？という
絞らなければ、絞った競合に負けるからです。
お客様は、自分のニーズによりマッチした商品
を選びます。だからこそ、自身のサービスに
マッチするように、セグメンテーションと
ターゲティングをする必要があります。
商圏・対象を狭めるという事では
ありません。対象となるお客様により
効果的に訴えられるのです。→あなたが
提供する『価値』高く評価してくれる
お客様を選ぶ

④4P Product (製品) : 売り物の商品・サービス
Price (価格) : 値段・価格体系
Promotion (販促) : 広告などを含む広い意味
での売り方です
Placement (流通) : 販路

4Pは売り上げを上げる具体的な行動計画です。
簡単に言えば、これが企業戦略と言われます。
→競合と差別化し、お客様に「価値」を
提供する。

マーケティングとは？→お客様に価値を
提供してお金をいただくこと、ポイント
4つを上手く捉え、販促を行う事で、
商売販売を潤滑に行い売り上げUP
を叶える事が出来るのです。ファー
マー営業の力はすでに皆様お持ち
です。ロータリークラブだからその
人脈形成を生かすだけ。あとはハン
ター営業の力をどうするかだけです。
会社のサービスをより多くの方に
訴求できるプランをご提案させて
頂きます。もちろん、商品・サー
ビスの開発のお手伝いも致します
のでよろしければご相談ください。

*出席委員会

会員数 31 名、本日の出席 20 名です。

*ニコボックス委員会

・会長・副会長・幹事

本日の卓話へお越し頂きました T-1 a b o
さんよろしくお祈りします。

・吉田和也君

T-1 a b o 様、本日は忙しいところ卓話
に来て下さりありがとうございます。
色々と勉強させて頂きます。

20 名のご投函ありがとうございました。

*幹事報告

・例会終了後、新旧合同理事・役員会
を行います。

<次例会の案内>

第 1943 回 2018 年 6 月 21 日 (木)

「クラブ創立記念例会」

担当：会長・幹事・親睦活動委員会