



東京浅草中央ロータリークラブ 週報

〒111-8765 東京都台東区西浅草 3-17-1 浅草ビューホテル 2階
TEL. 03-3847-1111 FAX. 03-3847-0154 URL : http://www.asachu-rc.jp

2010 - 2011 年度テーマ

R.I. テーマ 「地域を育み、大陸をつなぐ」

R.I. 会長 Ray Klingensmith

地区ガバナー 上野 操

クラブテーマ 「楽しいクラブ、ためになるクラブで 25 周年を祝おう」

クラブ会長 古谷 輝彦



本日の卓話

「びんざさらのお話 パートI」

海内栄一君

紹介者 折原 隆君

2011年4月27日

第1219回例会

会長 古谷 輝彦

幹事 原田 毅

今後の卓話予定

5/4 祝日

5/11 「今こそ笑いは力になる」 (株)テレビランド代表取締役 沢田隆治様

紹介者 折原君

前回 (4/20 1218 回例会) の記録

来訪者紹介 (1218 回例会)

◆ゲスト	2名	(株)ミスターエム 村松 勝様 吉田隆太様
◆ビジター	0名	

出席報告 (1218 回例会)

総会員数	休会	出席免除	出席	欠席	出席率	修正出席率
46名	1名	3名	37名	5名	88.10%	1216 回例会修正 欠席1名・出席率 97.67%

東日本大震災で被災された皆様に一日も早い平和と復興がおとずれますようにお祈り申し上げます。このような時こそ、我々ロータリアンは『四大奉仕』を実行・実践しましょう。明日の日本と世界はみんなの手の中に！

会長報告 <古谷会長>

・今年度2回目の炉辺会合が本日のDグループより始まります。

今回の炉辺会合のテーマは

1. 東日本大震災が日本を襲ったとき、企業経営者としていかに対応し、企業管理されたか、すべきか
2. 本年度の最重要課題である会員増強について、その経緯と継続的な活動認識の持続、今後の増強について

という大変重要なテーマとなっております。

特に、会員増強においては大変厳しい経済環境にあるかと思いますが、今会員拡大の努力をやめてしまうと、次の会員増強活動が難しくなるだけでなく、クラブの活力を維持していく上でも大きな課題を先送りしてしまうことになります。会員各位の協力を宜しくお願いいたします。

幹事報告 <原田幹事>

・例会臨時変更のお知らせ

東京あすかロータリークラブ

4月26日(火) 移動例会→通常例会

委員会活動

<次年度海内会長>

- ・7月25日(月)にガバナー公式訪問クラブ協議会があります。今回は浅草RCと合同で開催されます。詳細は決まり次第ご案内いたします。

<次年度幹事>

- ・昨日19日 椿山荘において、地区協議会が開催されました。内容につきましては、後日報告書が配布されますので、お読みください。

<親睦活動委員会>

- ・太田さん、浜中さんの歓迎会を行います。ご参加の程お願いいたします。

日 時：平成23年5月18日 水曜日
午後6時30分より

場 所：川松別館
台東区雷門2-15-7
TEL. 03-3841-2345

会 費：8,000円

ニコニコボックス

<古谷会長、原田幹事、関原、太田、藤田>

- ・村松勝様、太田隆太様、本日の卓話「30分で学ぶマーケティングの基礎知識」楽しみにしております。どうかよろしくお祈りします。

<浜中、柘、岩田、井田>

- ・がんばれ東日本被災地！がんばろう日本！

<長堀、藤掛、潮田、斎藤、長島、松本>

- ・来週は皆で炉辺集会を盛り上げましょう。

<親睦委員会>

- ・太田さん、浜中さんの歓迎会を5月18日水曜日に開催いたします。場所は川松別

館、午後6時30分からです。ご参加よろしくお祈り致します。

<馬場>

- ・先週は夜間例会をして頂きありがとうございました。

<折原>

- ・本日卓話をしてくださる村松勝様、太田隆太様をご紹介させて戴きます。

第1217回ニコニコ金額

23,000円

今年度ニコニコ累計額

1,377,000円

卓 話

「30分で学ぶマーケティングの基礎知識」



(株)ミスターエム

村 松 勝 様

紹介者 折原 隆 君

1972年生・静岡県富士宮市出身。ダイレクトマーケティングを専門とする広告代理店㈱電通ワンダーマンにてプランニングを担当。大手企業各社のダイレクトマーケティングに深く携わる。

あるとき起業する個人事業主の熱い「想い」に触れ、これからは人の「想い」やご縁を大切にしていこうと考え2007年に一念発起。「想い」×「戦略」を掲げ ㈱ミスターエム(www.mr-m.co.jp)を設立。マーケティングを通じた中小企業の活性化に取組む。

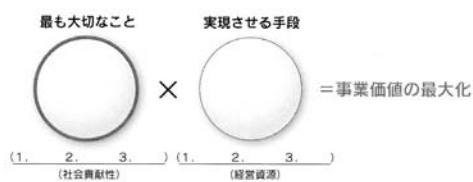
起業後3年間で県庁、商工会議所、商工会、青年会議所、倫理法人会など多くの中小企業団体等で、通算80回以上の講演を行い、合計300社以上の面談やアドバイスを実施。多くの実践経験を経て『中小企業にマーケティングが浸透していないのは、単にマーケティングが難しく捉えられているためである』という事実を強く認識する。

2010年度より「今後は、中小企業に足し算引き算のようにマーケティングをスタンダード化させる」を合言葉に、パートナーの吉田隆太(中小企業診断士・米国サンダーバード・アメリカ国際経営大学院卒 MBA)とともに「世界一難しく教えない」をコンセプトとした『超』シンプルマーケティング理論『3ステップ・マーケティング』を開発。マーケティング人材育成サービス「マーケティング大学(www.3step-m.org)」を開講する。様々な業種の中小企業経営者の支持を得る。

主なコンサルティング実績として、食品製造業・売上15倍、病院施設集客・新規患者4倍増、小売業・広告反応率20倍、飲食店・売上げ2倍増などを短期間で実現。日本の全企業の99.7%を占める中小企業のマーケティングカアップによる経済活性化の実現を目指す。(2011年・秋口に『3ステップ・マーケティング』の出版を予定)

10分で学ぶマーケティングの基礎知識

マーケティングの位置付けと役割



【マーケティングの定義】

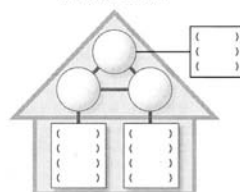
マーケティングは、企業及び他の組織がグローバルな視野に立ち、顧客との相互信頼を得ながら、公正な競争を通じて行う () 創造のための総合的活動。

マーケティングの3つの役割

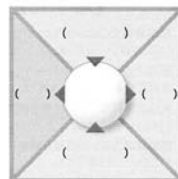


マーケティングによる課題解決プロセス

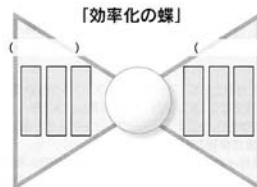
【差別化の家】



【魅力化の庭】



【効率化の蝶】



Copyright©2010 3Step Marketing association & Mr.M Co.Ltd.All Rights Reserved.

マーケティングのノウハウを提供する。
 歯医者から中小企業の支援をしていた。
 (想い×戦略) マーケティングに大切です。
 市場創造→新しい客を作る。



活動 (総合的な) のための調査

商品サービス → 客に伝える → 集客の
 ① (差別化) ② (魅力化) ③ (効率化)

①②③ 3Step MARKETING

例 Vana の水 (バナジウム) 160 μg



20代・30代の女性 “美と健康によいおしゃれなお水”



SPA WATER