

2008/06/18 C地区6月例会

「同友会不満です！」ディベート

出席者19名(内オブザーバー4名)



『NO!』の意見 ・友人に断りきれず入会 ・フォローアップがない ・話が聞きたいだけなのに、強引にしゃべられる ・納得して帰りたいのに、本音がない。 ・会員から営業アプローチがある ・役を押付けられる ・会の“優先順位”を説かれる ・例会は終始割られたものでその場の切り返しもないし、学ぶものがない ・同友会に実績・数字を求めて活用しなかったのに ・“へりくつ”が多い(口数が達者なだけ) ・意味のわからない“ちがう”をぶつけられる ・“増強”と言って会員数を増やす意味がわからない強制だ

『YES!』の意見 ・自分の“モチベーション”を上げるために活用 ・“目的”を明確化して入会しているんで活用している ・あらゆる運営手法プロセスを勉強している ・“優先順位”を強制しているのではない、「やる気」のない人には声をかけない、「言ってくれる」友達がいるのを有りがたいと感じてほしい ・“増”“強”は、増やして強くなるという意味だ。流れを変えていくには団体が強くなることも必要 ・“受け身”では何も得られない“発して”初めて返ってくる ・「本気」「本音」が「矛盾」を少なくする ・経営者の気持ちが変わりだして面白さを感じる ・個々の目的意識なく入会している方の矛盾を感じる

・「**タイムイズマネー**」+5000円/月 忙しい経営者たちが「なぜ時間を惜しんで参会するのか?」...その話は

7月例会 事務局 源田さんのお話とテーブル討論につながります。皆様の貴重な時間ですが、せつかく入会をされている意味を、二時間だけ集中してみてください...m(_ _)m

『可能性を信じて』

スリムケアローズ 代表 岡田 幸美さん

<事業内容> 耳つぼダイエットサロン(ダイエットアドバイザー協会正会員)リンパセラピー・まつ毛美容・整体・よもぎ蒸し<プロフィール> ご主人と小5・小4・4歳の3人の男の子・ワンちゃん1匹。大学卒業後小学校の教員を3年間、結婚を機に退職。その後建材商のご主人の仕事を手伝われ、何と!ダンプや重機の運転ができるそう。凄いい!! 年子で続いた出産での産後太りを解消しようと4年前に耳つぼダイエットを経験し、見事成功されたのが開業のきっかけ。趣味・ストレス解消法は小説を書くこと。某SNSに気まぐれ連載中



<モットー> 『新しい自分に出会うために可能性を信じて』という想いでお客様をゴールへ導く。

<アピールポイント> 不明瞭な料金体系、サブリ多用による高額料金、サービス内容が短時間の施術とサブリメントのみの提供など現在の業界のあり方に疑問を感じ、真にお客様サイドにたったサービス提供を。目的到達まで責任を持ってしっかりとサポート① 明瞭な料金システム ②高品質低価格のサブリメント導入による低価格化 ③インターネットでの情報発信に限定し広告費をゼロに ④カウンセリングや食生活アドバイス・栄養補助など目的達成までフルサポート



<これから> ネット広告と口コミで安定はしているが、遠方のお客様が多く、現在8割程度は既存の耳つぼダイエットで失敗された方。地元福山の顧客拡大と、耳つぼ初体験の純新規顧客の開拓が今後の課題。

『三足の草鞋を履く男』

トゥルーフレンズ 代表 川上康洋さん



<事業内容> 飲食店経営、自動車販売と家業の手伝い(銜エム、ケイ、アイ:鉄工業)<プロフィール>19歳より26歳まで父の経営する鉄工業の手伝いを。26歳のある日会社が倒産... (その時期に取得された各種資格が今日の氏の事業に非常に役立っているとの事)これを機に心機一転、独立し鉄板焼の店を開業、その後トゥルーフレンズのオープン、更には自動車販売業も兼ねて現在に至る。全ての事業において初心者であったと言う川上氏。特に自動車販売業においては阿草氏に非常にお世話になっているとの事。そんな氏ですが、トゥルーフレンズの経営に関してはご自身で福山一の同業他社で約1年勉強、そこでのノウハウを経営に生かしているとの事。その際は職場の女性への対応や気疲れで体重が激減した!!との秘話も... ><



家業の鉄工業に

おいてはメイン取引先のJFEにて主に安全対策部門にて受注を行い、商品の設計、製造、設置までの一環を受け持っておられるとの事

<今後の展望> 今後は事業の法人化、9年目を迎えるトゥルーフレンズを来年度にも店舗の拡大を伴う移転そしてスタッフの若返り! ?を検討されているとの事。更には家業の鉄工業の新規受注先の開拓、そして納品先であるJFEの工場長からの勤めで自社開発の電極ジャッキの特許申請等川上氏の今後の事業展開に大いに注目です。

※写真の手前ブロック内は家庭菜園だそう。