

会員の営業制限について

守成クラブは正会員（赤バッジ）の会です。準会員の方は営業制限がありますので、なるべく早い赤バッジ獲得を目指しましょう。
毎月大勢の参加者が集うことは、お互いのビジネスチャンス拡大につながります。あなたの行動力と決断力をもって、うえだ会場を盛り上げましょう。

◎：許可行為、×：禁止行為

営業内容	正会員	準会員	ゲスト
うえだ会場での名刺交換	◎	◎	×*1
うえだ会場での自社PR	◎	×	×
うえだ会場でのブース出展	◎	×*2	×
うえだ会場での全テーブルへの資料配布	◎	×	×
うえだ会場でのテーブル商談会での資料配布	◎	◎	×
他会場例会への参加	◎	×	×
会社訪問・電話・FAX・DM等による営業	◎	△*3	×

- *1 ゲストの営業行為、ゲストへの営業行為は禁止です。
- *2 準会員のブース出展は、年1回だけ許可いたします。
- *3 一日も早く正会員になりましょう。

紹介する人がいない、どのように誘ったらよいかわからないという方は、班長にご相談ください！

総務からお知らせ

目指せ！80社例会！

うえだ会場例会案内

守成クラブ うえだ会場
代表 野田 智

次回

第38回仕事バンバンプラザ 経営者のための
商談ビジネス交流会

平成30年10月18日（木）18:30~21:00 高砂殿

会費 5,000円（1名、懇親会費込み）

持ち物 名刺50枚、バッジ（例会時には必ずご着用ください）

今後の予定

11月15日（木）
運営 大久保班

12月20日（木）
運営 小川班

例会の出欠のご連絡は、10月15日（月）までにFAX、E-mailもしくはホームページ（<http://www.shusei-ueda.com>）よりお送りください。

不参加の場合でも必ずご連絡をお願いします。

また、例会申し込み後のキャンセルは前日の18時までにご連絡ください。（事務局森尻 090-4390-6466）以降のキャンセルは会費5,000円の請求書を郵送いたしますので、期日までに指定口座にお振込みください。

お知らせ

平成31年1月例会より、出欠連絡を1週間前（金曜日）にさせていただきたいと思っております。皆様のご理解とご協力をお願いいたします。

Web 申込： <http://www.shusei-ueda.com>

FAX:050-3730-4800

お問い合わせ先 守成クラブ うえだ会場 TEL：0268-71-5470（代表：野田）

BANTSU UEDA

守成クラブ うえだ会場 バンバン通信

一人はみんなのために、みんなは一人のために

Vol.40
2018.09



例会レポート

お盆を避け1週間遅らせて開催した8月浴衣例会。浴衣や甚平、作務衣姿が華を添えたものの、参加者は29名（うちゲスト3名、他会場から3名）。自会場の参加者が23名と少なく残念でした。高橋副代表から「会員拡大こそ守成クラブの目的、例会参加者が増えてこそ仕事バンバンプラザ」とのあいさつがありました。他会場にも積極的に参加し、うえだ会場を盛り上げるべく精力的に活動されている高橋副代表の叱咤激励に、参加者全員から拍手が沸き起こりました。

今月は合同会社 Y. M サービスの松田さんが、入会してわずか半年で「がんばれ盾」を受賞されました。入会前から仲間を作り、協力して仕事を受注するなどの活動をされていたそうでゲストはまだまだいらっしやるとのこと。素晴らしいですね。

個性的なゲストの皆さんのパワーに牽引され、活気のある楽しい例会でした。9月も楽しみです。



がんばれ盾受賞の松田さん

ギャラリー



新入会の、秦野さん、北沢さん、松村さん

他会場例会のお知らせ (2018年10月)

- 長野みらい会場
10月3日(水) 18:00～ ホテル国際21
- 信州松本会場
10月10日(水) 18:30～ ブライトガーデン
- 北信州会場
10月11日(木) 18:30～ アップルシティーなかの
- 長野会場
10月15日(月) 18:00～ メルパルク長野

- 諏訪湖会場
10月17日(水) 18:30～ マリオローヤル会館
 - 飯田会場
10月18日(水) 18:30～ 天空の城 三宜亭本館
 - 上州高崎会場
XX月X日(X) XX:XX～XXXXXXXXXXXX
- その他、全国の例会情報は、「守成クラブ」のHPで公開されています。



新規会員さんのご紹介

デジパット
技術部長 秦野 正博
〒384-2305 立科町芦田
1162-2 0120-566-889



” デジタルのこと、なんでもパッと解決”
出発点：パソコンの廃棄物を減らそうというところから始まりました。

業務内容：
・パソコンの修理
・パソコンのデータ復旧（海の底の船から見つかった、データさえも復旧）
・中古パソコンの買い取り、販売（官公庁の仕事も受けている、同業者からの依頼も多数）
売りは技術力!! 国内でも数えるほどのトップクラスの技術です。
その他の情報：作曲、ピアノ演奏（元プロ）、設備関連の仕事もしていました!
得意なこと：困難を乗り越えること、そして誰とでも仲良くなれること。

キューオーエル株式会社
代表取締役 北沢 眞澄
〒389-0506 東御市祢津
2929 0268-71-6461



注) 右側が北沢さんです

社名は、「便利で快適な生活を過ごす＝Quality of Life」に由来し、衣類内温度計「Ran's Night (ランズナイト)」を開発、販売されています。女性の体やこころの健康管理に不可欠な基礎体温を、就寝中に身につけるだけで測定できる体温計で、多くの女性から高い評価を得ています。また、測定したデータをグラフ化し、排卵や次の生理の時期の予測をする無料ウェブシステム「Ran's Story (ランズストーリー)」も提供され、女性の快適な生活のために日々尽力されています。

事務所のある素敵な古民家を、レンタルスペースとして解放され、マルシェや講演会、コンサートなどが定期開催されています。

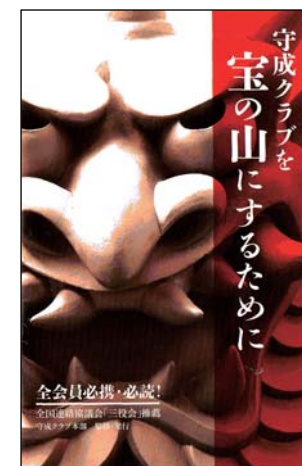
取材：森尻恵美

宝の山にするために

入会時に送られてくる冊子「守成クラブを宝の山にするために」。守成クラブのあるべき姿がまとめられており、創設者の伊藤小一氏は「何度も熟読されて、創設者を超越する立派なリーダー・理解者になって欲しい」と記しています。まだよく読んでいないという方はもちろん、何度も読んだ方も今一度お読みください。以下冊子からの抜粋です。

02 毎月の「例会」が会員拡大のチャンス!

月に一回の例会では、何が最大のテーマでしょう。「人脈づくり」「アポどり」「自社のPR」「商談」……。参加者にとって、そういった会員同士の交流を深めるのは、例会に出席する大きな目的でもあるでしょう。しかし、例会の最大のテーマは「会員拡大」であることを忘れてはなりません。たくさんのゲスト参加者がいて、会の主旨説明を受け、活気ある雰囲気に納得して入会を決め、仲間が増える最大のチャンスが月1回の例会です。



「何人のゲストが参加しているのか」「入会したのは何社か」といったことに全員が関心を持って参加すべきです。

今月の例会が成功したかどうかは、「どれだけ市場を拡大（会員を拡大）することができたか」で判断されます。

「参加者は少なかったが、いい交流ができた」「入会者は少なかったが、いい例会だった」そのようなゴマカシ言葉は通用しません。

金魚すくいや、釣り堀のような規模の会場で、大きな成果が出るはずがありません。大きな仕事を手にするために「大海」づくりをめざして、毎月の例会に、一人でも多くのゲストを同伴することが最大のテーマと考えるべきです。