

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11月15日（木）18:30~21:00 高砂殿

会費 5,000円（1名、懇親会費込み） 運営 小川班

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

12月20日（木）

運営 青木班

2019年

1月17日（木）

運営 大久保班

例会の出欠のご連絡は、11月12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



例会レポート

今年1月から班のメンバーによる例会運営が始まり、今回の青木班で全グループ3巡しました。てきぱきと仕事をこなす皆さんの姿を目にし、守成例会は会員全員で作上げるものだというを実感。あるはずのものが無い、来るはずの人が来ないなどのアクシデントもありましたが、チームワークの良さでカバーし事なきを得ました。例会運営を通じて、班メンバーの結束力も強くなっていると感じました。

前置きが長くなりましたが、9月例会は参加者38名（ゲスト6名、他会場より3名）と、遠方からのご参加あり、ゲストたくさん&お久しぶりの会員さんもみえて、刺激的な例会でした。

会員拡大＝市場拡大にむけて着々と進んでいるうえだ会場。市場をうまく活用して、みなさんバンバンお仕事しましょう！！



赤バッジ受賞の市川さん、緑バッジ受賞の秦野さん

ギャラリー



他会場例会のお知らせ (2018年11月)

長野みらい会場

11月7日(水) 18:00～ ホテル国際21

北信州会場

11月8日(木) 18:30～ アップルンティーなかの

上州高崎会場

11月8日(木) 18:00～ ホワイトイン高崎

長野会場

11月12日(月) 18:00～ メルパルク長野

信州松本会場

11月14日(水) 18:30～ ブライトガーデン

諏訪湖会場

11月21日(水) 18:30～ RAKO華乃井ホテル

飯田会場

11月21日(水) 18:30～ 天空の城三宜亭本館

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

上小牛乳商業共同組合
代表理事 中島 貴史
〒386-1212 上田市富士山
2416-22 0268-39-8833



中島理事長は上田市を中心とする保育園、幼稚園、小中学校に新鮮・安心な学童牛乳を70年以上供給する上小牛乳に勤務しております。7月に代表に就任し、学童牛乳だけではなく、個配・飲食店・業務用へと販路を拡大しようと奮起しております。

私の中島さんを守成会に誘った理由は、上小牛乳さんの発展に寄与すると考えたからです。当初から具体的なビジネスメリット①どのような会員がいて交流できるか②年会費及び例会費以上の利益を生み出す具体的なスキーム等を考えアプローチし、この度ご入会いただきました。ゲストをお誘いする際、事前に如何なる所なのかを説明してご理解いただき、具体的なビジネススキーム・ビジネスモデルを検討して伝えることが重要だと思いました。

取材：北澤 諒太郎

LeMarchal (ルマルシャル)
観音メイクセラピスト 神宮司 志麻
〒386-0024 上田市大手
2-3-5 090-9668-2674



上田市役所の目の前にルマルシャルをオープンして1年、確実に結果の出る美を提供されています。お客様の半分は男性。

1回でシワ数本がなくなる小顔マッサージや開運眉に整えるメニューが人気との事。

新メニュー、電子の泡を使用した全身痩身ホイップエステはデトックスになり、私のオススメです！



肌ががらりと変わるグリーンピールというお顔のエステは県内ではこちらのみ！

なんと10月11日は守成の方々にはヘッドマッサージ5,400円をサービスして下さるそうです！他メニューとお合わせて、どうぞお気軽にお問い合わせ下さい。人相学を元にした開運メイクでは有名な方です。取材：高見沢 多美子

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。

03「マンネリ」になるはずがない。

会員拡大が停滞している会場がよくこんなことが言われます。

「毎回、同じ運営では、マンネリになる。会員が増えるように工夫しなければ・・・」と、セミナーを企画してみたり、クリスマス会だ、新年会だ、と通常例会の流れとはまったく違うことをやりたがりませんが、この10年を振り返っても、成果が出たためしはありません。夏場に「納涼例会」と銘打ってビアガーデンで例会をするなど、もってのほかです。「〇周年」という区切りでもイベント的な内容は守成クラブには必要ありません。歌や太鼓の演奏、踊りなどに貴重な時間を割くべきではありません。

マンネリの原因は、「毎回、同じようなメンバーだから」ということに尽きます。

常にたくさんの新しい出会いがある例会に、マンネリはありません。

例会の中でやるべきことは限られています。名刺交換、車座商談会、ゲスト説明、懇親会。この内容の繰り返ししかありません。

わずか3時間程度では、よけいなことをする余裕はないはずですが。毎回同じことの繰り返しでも、ゲスト参加者が多ければ、決してマンネリ化などしません。そのゲストの中から新しい仲間が増えるから、人脈づくりにいくら時間があっても足りないくらいなのです。