



2019-20 年度テーマ

第 2670 地区

宿毛ロータリークラブ会報



■会長	小栗 学
■幹事	保田 孝司
■SAA	吉尾 航
■クラブ奉仕委員長	高瀬 一也
■職業奉仕委員長	東 豊喜
■社会奉仕委員長	西田 教世
■国際奉仕委員長	岡崎 利久
■青少年奉仕委員長	竹葉 良仁

■例会日：毎週木曜日 12:30~13:30
 ■例会場：宿毛市幸町 秋沢ホテル
 ■事務所
 〒788-0003 高知県宿毛市幸町 6-43
 TEL 0880-63-3416 FAX 0880-63-3417
 URL <http://www.gallery.ne.jp/~sukumorc/>
 E-Mail sukumorc@mb.gallery.ne.jp

例会報告 第2688回 令和2年2月6日（木曜日） 天気：雨

■例会司会：吉尾SAA
 ■開会点鐘：小栗会長
 ■Rソング：国歌・四つのテスト
 ■お客様：大杉幸雄様（中村RC）

四つのテスト 言行はこれらに照らしてから

1. 真実かどうか
2. みんなに公平か
3. 好意と友情を深めるか
4. みんなのためになるか どうか

■会長報告 小栗会長

先週に引き続き今週も満席出席ありがとうございました。

30日に沖ノ島に行きました。そして車で妹背山に登ってきました。車で20分くらいかかりました。イノシシに道が掘られていました。ポストの手紙を読むと北海道からのメッセージが有りました。今日高瀬会員に名刺が届き、会長として来年度頑張ってもらいたいと思っております。

■幹事報告 保田幹事

■ガバナー事務所より：

- ・復興フォーラムへのご参加・ご登録のお願い

例会終了後、理事会を行います。

欠席届 4名

■2月誕生日・結婚記念日

2月誕生日

竹葉会員、東会員、福永会員、藤田会員

2月結婚記念日

増田会員

■委員長報告

55周年事業実行委員会 有田会員

6/13 又は 6/20 に開催予定です。よろしくおねがいします。

ゲスト 大杉会員（中村RC）



■プログラム 池委員長

卓話 小野田会員

2/2に高知の女性のための自立、開業、独立勉強会に行ってきました。

110日間で自立をする7つのポイントを習いました。セミナーの講師プロフィールは回覧していますので、確認してください。自立独立開業に失敗する原因は

- 1. 今の仕事をすぐにでも辞めないといけないマインド
- 2. 勤め人よりもリスクが高いから難しいという思い込み

■ 3. 失敗したら多額の借金を背負って人生終わりという。

以上がブレーキをかける3つの負担です。

自立を成功するためには、やりたいこと、できること、儲かることはそれぞれ違うので、それぞれが大切であり、それが何かを意識することが大事である。そしてそれぞれを達成するための能力を育成するために何を学ぶかを学びました。調査して、ライバルを調べて、チラシを作り、コンセプトを作るという流れです。自分の儲けたい金額の三分の一がセミナーの費用です。コンセプトを考えるのが難しいのですが、①誰に②何を③どのように？という流れを作ることが大切である。自分のコンセプトをまとめられない人が多い中、3つの要素を具体的に書きました。あなたから買うための判断基準ですが、お客様がどのように判断して買うかですが、一番は価格でした。インサイドアウトを見つめるということですが、感情の波があり感情の視点でやりたいことを見つける。自分の感情の波を認識して何ができるかを評価していくことです。

コンセプトを決めたあとに、最後にテストをしなければならない。商品売るにあたって、開業するにしてもテストをします。副業にあたって自分の仕事をしながら他の仕事をするというケースが多いです。副業ビジネスとしては私もメルカリをやっています。個人売買者として副業になっています。

次に独立開業した後のチラシ作りを学びました。どのようにお客様にどうやって伝えたらいいのかわかるのか、自分をどうやって表したらいいのかわかるのかという方法を習いました。一番上に誰に、真ん中に何をどのようにしたいか、一番下に相手にしてほしいことを書き、真ん中にプロフィール書いて見やすく三等分にして表したらインパクトが強いらしいです。

これは質問なんですけど、独立開業自立させた人への質問なんですけど、「自立、独立、開業時に大切だと思った環境は？」ということですが、わかりますか？答えは、メンターを見つける、ともに成長する仲間を作る、起業家精神を身につけるといのが重要であるということでした。

このセミナーには同じ内容のセミナーを聞き、影響を受けて中村で企業なさった女性の方が来ており、色々な体験談を話してくれました。その方のお話も聞いてみたらどうかと思っております。

セミナーの最後に、自分がこれからいつ頃に何を考えて実行するっていうスケジュールを作りましょうと習いました。それに対して準備して行きましょう。それをはっきり書いてください。書いてもらった用紙ですが、オーナーの方にも当てはまるらしいです。相手側と交換してみてもいいです。チェックシートを是非試してみてください。ありがとうございました。

■ニコニコ

大杉幸雄会員

2,000円

これからもよろしくお願いします。

■出席報告

73.08%