



WEEKLY REPORT

第2580地区 東京豊島東ロータリークラブ

創立/1986年2月19日 (会長)久保 司 (幹事)渡邊 裕之
 例会場/〒171-8505 東京都豊島区西池袋1-6-1 ホテルメトロポリタン Tel(03)3980-1111
 事務所/〒171-0021 東京都豊島区西池袋3-33-26-109 Tel(03)3985-7577 Fax(03)3590-6644
 HP/http://www.toshimah-rc.jp E-mail/info@toshimah-rc.jp

◎本日の例会 1197回 2011年6月8日

卓 話 ホテルメトロポリタンのエコの
 取組み
 ホテルメトロポリタン常務取締役
 総支配人 塩島賢次氏
 紹介者 澤田博司会員

◎前回の例会 1196回 2011年6月1日

■ゲスト

(株) ネットフロンティア 七宮雄祐様
 " 加藤優一様

米山奨学生 鄧飛さん

■ビジター

西北RC 麻生利勝様
 池袋西RC 高田 稔様

■出席報告

会 員	出席率 参入 会員数	出席数	欠席数	出席率	5月18日分 修正 出席率
40名	35名	29名	6名	82.86%	88.24%

ニコニコ BOX

七宮雄祐様/本日は貴重なお時間をいただき誠に有難うございます。

齊藤会員/久保会長、渡邊幹事をはじめ役員の皆さんご苦労様です。

残り一ヶ月とは言えよりよいクラブにする為ご尽力お願い致します。ありがとうございます。

月井会員/妻の誕生祝ありがとうございます。結婚記念日でもありますので、フルーツも頂きました。

ヨネクラジムからも大きなお花を頂きみよこさんは幸せです。

島田会員/誕生祝ありがとうございます。もう、61才になってしまいました。

19年皆出席ありがとうございました。

渡邊会員/今年度、最終月です。

ニコニコの予算も大幅に達成率がダウンしている様なので、皆様ぜひご協力をお願い致します。

幹事の予算組みの甘さを痛感致しております。

今田会員/妻の誕生祝いありがとうございました。

◎次回の例会 1198回 2011年6月15日

卓 話 マンドリンの魅力を伝えて90余年
 東京宮田マンドリン楽団TMMG
 主宰 宮田蝶子氏
 紹介者 村中秀朗会員

安齋会員/22年間出席です。

何故25年ではないか、ないしょです。

久保会員/今日、最後の理事会を終えました。

ニコニコが予算通りに集まっていません。

呼び水になればと。



クラブニュース

■北分区新旧会長・幹事会

開催日時/6月8日(水) 17:00~20:00

場 所/上野精養軒

出 席 者/久保会長 渡邊幹事

島田次年度会長 村山次年度幹事

■会長エレクト及び次年度米山委員長セミナー

開催日時/6月9日(木) 16:00~20:30

場 所/ハイアットリージェンシー東京

出 席 者/島田次年度会長 時友会員

■次年度クラブ研修リーダー・情報委員長会議

開催日時/6月13日(月) 13:00~18:00

場 所/ハイアットリージェンシー東京

出 席 者/久保会長

他クラブニュース

東京田無RC「例会場変更のお知らせ」

変 更 2011年6月16日(木)より

新例会場 東京信用金庫 田無支店2階

〒188-0011

東京都西東京市田無町 3-3-5

アクセス 西武新宿線「田無駅」下車徒歩3分

6月 親睦活動月間





「お客を増やすホームページビジネスとは」
株式会社ネットフロンティア
WEB ソリューション部
WEB コンサルティンググループ
WEB コンサルタント 七宮雄祐氏

中小企業様の間でもホームページの開設率が 70%以上となっており、かなり多くの企業様がホームページをご利用になられています（商工組合中央金庫（商工中金）様発行「中小企業の IT 活用に関する調査」より）。その中小企業様の中で、導入したホームページに効果があったという業者様が約 7 割、効果がなかったという業者様が約 3 割となっております。この違いはどこにあるのでしょうか？

ホームページビジネスを成功させている方の共通点は、大まかに挙げると次の 3 点です。

- ポイント① ホームページを利用したビジネスモデル全体を描いている
- ポイント② ホームページを営業マンとしてしっかり働かせている
- ポイント③ ホームページビジネスを「育てる」活動を行っている

これらは、例えば建築関連業、不動産関連業、税理士事務所様など、どのような業種の方でも当てはまります。

これらのポイントに沿ってホームページの情報を充実させ、活用していきましょう。

ポイント①では、対象顧客の明確化→集客の設計→ホームページの設計→顧客対応方法の確認という、「ホームページによる営業」を組み入れた、ビジネスモデル全体の流れを構想していきます。

ポイント②では、見込み客のほうから情報を見に来てくれる＝「PULL 型」と呼ばれるアプローチを行うことができ、また 24 時間働き続けてくれるというホームページの特長を活かして、ホームページに営業を行ってもらいます。この見込み客へのアプローチを効率化してくれることが、ホームページが注目されている要因

となっているのです。

ポイント③では、ホームページビジネスを成功に導くために、「商品・サービス力」×「ホームページ力」×「集客力」のそれぞれを高めていきます。具体的には、顧客が必要としている商品・サービスを選定・開発し、ホームページに顧客の求める豊富な情報を掲載し、様々なマーケティング手法を用いてホームページへの集客を強めていきます。

ホームページは、作って置いておくだけでは活用していくことはできません。上記のようなホームページビジネスを育てていく活動を、継続的に行っていくよう、スケジュールを立て、「戦略の立案」→「実践」に移していくことが重要です。

今回は、「お客を増やすホームページビジネス」のポイント、絞り込んでお話させていただきました。今まではなかなかホームページをお持ちになられなかったり、持っただけでもなかなかご活用いただけていなかったという方も、今後ぜひホームページをビジネスにご活用いただければ幸いです。

前号に続く

小学校における環境教育支援活動
東京池袋ロータリークラブ
社会奉仕委員長 長尾益男氏

- ④ 豊島区立富士見台小学校（2010年8月～9月）
教職員への研修会と一年生への授業実施されました。
- ⑤ 豊島区小学校 生活科総合部会における教職員研修会
2010年8月20日に椎名町小学校にて23名の
小学校教職員への環境教育研修会実施
今後の活動予定
富士見台小学校の校庭にビオトープを建設する新企画プロジェクト

現在、富士見台小学校の須藤和子校長からのご依頼により、校庭の脇に『ビオトープ』[虫や鳥が集まり、魚がすむ小さな池]を設置したいとのことで現在調査中です。今までに既存のビオトープの見学し、さらに三田教育長のお勧めにより、墨田区の学校内のビオトープを見学しました。

今後は調査を行いビオトープの教育的意義を検討するとともに、学校、父兄、近隣の協力者（ローターアクト、大学生等）、ロータリー会員（他クラブも含めて）を巻き込んだネットワークづくりの可能性を模索していく予定です。

以上

◆◆◆ 臨時総会のお知らせ ◆◆◆
6月22日（水）クラブ定款・細則の変更について臨時総会を開催致します。