



碧南ロータリークラブ週報

第2956回例会 令和2年9月30日(水)

- 会長 岡本 明弘
- 幹事 鈴木 泰博
- 会場監督(SAA) 服部 弘史

2020-2021 年度 国際ロータリーのテーマ

- 例会日 毎週水曜日 12:30
- 例会場 碧南商工会議所ホール
- 事務局 碧南商工会議所内 〒447-8501 愛知県碧南市源氏神明町 90
- TEL<0566>41-1100 FAX<0566>48-1100
- ホームページ: <http://www.hekinan-rc.jp>
- E-mail: info@hekinan-rc.jp

- 会報委員 林 俊行・石川鋼勇・牧野勝俊



ロータリーは機会の扉を開く

●本日のお弁当

大正館

●本日のお客様

欲しくさせる専門家、プロ実演販売士 水野義邦様
 2020-21 年度地区大会実行委員長 磯貝一己様 (知立RC)
 2020-21 年度地区大会幹事 鈴木民也様 (知立RC)

会 長 挨拶

失礼致します。地区大会の PR ありがとうございます。

先週は法定休日を含む週のため休会となりまして、久々に皆様とお会いできたなという気がしております。本日から 11 月末まで例会が毎週続きますので、よろしくお願ひ致します。先週の台風 12 号の影響、その後は朝晩と昼間の気温差が大きくなりまして、確実に季節の変化を感じるようになってきました。

9 月 17 日に会員の杉浦邦彦君のホールインワン達成記念ゴルフコンペが開催されまして、碧南 RC の会員の方々が多数参加されました。本当におめでたいことがあったということで、コロナ禍で良いことがあることは大変喜ばしく、少しずつ何か動きが出てきたかなと感じております。また、政府にも GO TO キャンペーンという動きがありまして、感染予防をしっかりとって段階的に始まってきました。

第 2760 地区の岡部ガバナーからも「緊急事態宣言解除後の例会開催について」という案内がありました。開催制限を屋内収容率 50%以内、例会開催時の食事の件、オンラインツールを活用して常時例会を開催できるよう、創意工夫のお願いがきております。コロナ禍で少しずつ変化が出てきたと思います。理事会で例会開催については地区案内を参考にして、会員の皆様に報告していきたいと思っておりますので、よろしくお願ひ致します。



岡本明弘会長

さて、本日は知立 RC さんから地区大会の PR にお見えになりました。知立 RC さんは刈谷 RC さんを親クラブとする兄弟クラブでありまして、本年度になってから実際に碧南 RC へ訪問された最初のロータリーメンバーであります。心より歓迎致します。コロナ禍での地区大会ホストということで、ご苦勞があるかと思いますが、地区大会の成功をお祈り申し上げます。

そこで本日の 1 枚の写真は「碧南 RC の地区大会ホスト」です。21 世紀を迎えて、初めての地区大会が 2001 年 11 月 17 日～18 日に会場はホテルではなく、市営の碧南市臨海体育館と衣浦グランドホテルを使用して、2,171 名の登録で開催されました。また、大会 3 日目の 11 月 19 日には地区大会記念ゴルフ大会を葵カントリークラブにて 170 名の登録で開催されました。井上達夫会長、山中寛三大会実行委員長のもと、82 名の会員が総力を挙げての開催でした。今、碧南 RC で地区大会ホストを経験しているメンバーは 18 名で、全体の 28%しかおりません。ほとんどのメンバーは碧南 RC がホストクラブを務めたことを知りません。ホストクラブを務める大変さは当時の資料を確認すればわかりますが、知立 RC さんはコロナ禍での地区大会開催ですので、さらに大変だだと思います。知立 RC さんにエールを送りまして、本日の会長告知と致します。

ありがとうございました。

幹 事 報 告

幹事報告をさせていただきます。

- ・ 碧南高浜防犯協会連合会より「秋の安全なまちづくり県民運動の実施についてのお願い」が届いております。
- ・ 会員名簿追加シールを作成しましたので、お手元の会員名簿に貼ってください。追加シールにつきましては、鈴木 洋さん、内藤竜也さん、小林清彦さん、谷川勝哉さんの 4 名です。
- ・ 本日の例会終了後に IM 実行委員会を開催致しますので、関係者の方はよろしく願い致します。
- ・ 次週の例会終了後に第 4 回の理事会を開催致しますので、関係者の方はよろしく願い致します。



鈴木泰博幹事

委 員 会 報 告

<出席奨励ニコボックス委員会>

総会員数 66 名 (内出席免除者 15 名の内出席者 12 名) 出席者 59 名	
出席対象者 59 / 63 名	出席率 93.65%
欠席者 7 名 (病欠者 0 名)	

<ニコボックス>

2020-21 年度地区大会実行委員長 磯貝一己様、2020-21 年度地区大会幹事 鈴木民也様より頂きました。

伊藤 正幸君 IM実行委員会開催させていただきます。よろしくお願い致します。
鈴木 泰博君 先日の杉浦邦彦様のホールインワンコンペで、ホールインワンをしてしまいました。杉浦様はじめ皆様方に大変感謝いたします。
平岩 辰之君 遅れてました、孫のお宮参りが出来ました。神様に感謝致します。ありがとうございました。
竹中 誠君 4番目、5番目の孫が生まれました。
石川 鋼逸君 本日卓話講師 実演販売士 ボス水野様をご紹介します。
杉浦 邦彦君 1年越しで9月17日(木)にやっとホールインワン達成コンペを開催する事が出来ました。岡本会長、世話人の皆様、そして参加していただきました皆様には大変お世話になりました。ありがとうございました。開催出来たことに感謝します！

卓 話

「実演販売から見たお客様を一瞬で惹きつけるコミュニケーション術」

欲しくさせる専門家、プロ実演販売士 水野義邦様



水野義邦様

どうも。正義の味方、主婦の友、実演販売士のボス水野と申します。よろしくお願い致します。今日は演題を「実演販売から見たお客様を一瞬で惹きつけるコミュニケーション術」とさせていただきますけれども、雑談のようなコミュニケーションとは違ひまして、私が商品を販売する仕事をしてきた中で、感じてきたコミュニケーションというものをご共有していこうかなと思っております。

まず、僕の仕事が若干わかりにくいと思いますので、普段やっていることをまとめた動画をご覧ください。

通販番組と言いますと、皆様の頭の中にはジャパネットたかたさんとかが出てくると思います。たかたさんのところは、例えば、シャープさんや日立さんから仕入れて、オリジナルにして販売をしております。僕は個人事業主なので、仕事をいただく際は所属している東京のコパ・コーポレーションという事務所で受けて、色々なメーカー様の商品を代理でプレゼンテーションしているというのが実際です。

今、東急ハンズ全店で名古屋店が1番売れます。景気が良いんですかね。新宿店が本店なんですけれども、名古屋店の方が圧倒的に売れます。これは3、4年前に洗剤を販売しているところに人が押し寄せている画像です。お客様のことを僕らは「陣」と呼びまして、陣を近くに寄せて、120cm くらいの距離で商談をすると決まりやすいと言われております。今はこれできませんので、正直に言って実演販売にとっては致命的です。多分、皆様も商談やプレゼンテーションをオンラインでやられるケースが増えてきましたよね。もちろん、Zoom とかは

凄く便利なんですけれども、なかなかコミュニケーションが取り辛くなっています。その時に我々、実演販売士というのはお客様を短時間で説得しなくちゃいけないので、いろんな方法を考えます。何を紹介するにしましてもやり方は一緒で、やっぱり逸早くお客様を巻き込まないと無理なんですよね。

なので、どんな商品をやっているのかとよく聞かれますので、ご紹介します。お掃除用品やキッチン用品を皆様イメージすると思うんですけれども、私は「知立市」を売ったことがあります。知立市役所に行きますと、動画が流れているようで、私が知立市の良さを語っております。若い夫婦へ向けて知立市に移住してほしいという実演販売をしまして、若い方が知立市に入ってきていただいていると市長様にも言っていただきました。住宅設備、Web・インターネット広告も売ります。車も売れば、家も売り、保険も売れば、ふるさと納税返礼品も売ります。そして、半田の Mizkan さんに頼まれまして、「水の大切さ」を小中学生に向けてプレゼンテーションさせていただいたこともあります。その他には弁護士さんも紹介しております。人の良さを紹介するのも我々の仕事です。

今は対面で伝えることが難しくなっちゃいましたので、動画にまとめて、商品の良さ、会社の良さ、人の良さを PR するという依頼が凄く増えています。因みにたまにはイベントの司会なんかもやりますから、もしご依頼がありましたら盛り上げますので、よろしく願い致します。

実演販売士には決め台詞というものがあまして、これが緊張と緩和を作り上げます。野菜皮むき器だけを40年以上売っているマーフィー岡田さんは「みて！みて！みて！みて！みて！」、僕の所属しているコパ・コーポレーションのレジェンド松下は「いくわよ！」、アクター小川は「LOOK でございます！」、そして、私は「ここが瞬間最高視聴率！！」という決め台詞です。皆様もこういった決め台詞で、惹きつけるポイントを作ると良いかと思えます。

実演販売はそもそもいつからあるのか、どんなものなのか、とよく聞かれますので、歴史を紹介致します。室町時代から行われていたと言われていまして、多分、皆様が1度や2度聞いたことや目にしたことがあるのは、江戸時代の「ガマの油売り」じゃないですかね。明治時代には「バナナの叩き売り」になって、それが映画「寅さん」の世界観に描かれているような街中の店頭販売になっていきまして、戦後も秋葉原を中心に発展してきました。

AI時代・WITH コロナ時代でも生き残る術は、コミュニケーション能力です。興味ゼロの方に買ってもらうという「究極の行動」をとってもらうには、信頼してもらえないと売れません。適当なことを言ってるんだなと思われたら買ってくれませんので、時には商品の弱点も言います。「僕はこれで失敗したんですよ。だけど、こういう使い方あるので、そうすると上手くいきます。」というようなことを添えて必ず伝えますが、全くの無関心の方や買わされてたまるもんかという方が僕らの前には来ます。その方をいかに「お兄ちゃんありがとうね。良い買い物したわ。」というところまで連れていくかというのがポイントなので、その為のノウハウというものがあります。今日はせっかくなので、ボス水野の実演販売をここで披露させていただきます。

ありがとうございました。まとめますと、実演販売というのは最初にお客様の足を止めてから、なるべく信頼関係を築いていって、問題解決策をイメージ的に提示して、商品の良さを

重ねていく、というのがコツになります。ここまで知れば「お前はもう売れている！！」ということになりまして、私のお話に代えさせていただきます。

どうもありがとうございました。

次回例会案内

令和2年10月14日（水）

卓話「ふるさと納税から学んだこと」

碧南市総務部経営企画課 課長 生田和重氏