



ロータリーの未来は
あなたの手の中に

地区テーマ

地域にやさしさを
ロータリーに活力を

本クラブテーマ

平常心でロータリーを

国際ロータリー第2800地区

鶴岡ロータリークラブ

第2497回(本年度第37回)例会 2010. 4. 27

● 例会日/毎週火曜日(12:30~13:30)

● 例会場/東京第一ホテル鶴岡

鶴岡市錦町 2-10 Tel. 0235-24-7611

クラブホームページアドレス <http://www.tsuruokarc.org/>

会長報告

富樫松夫

● 4月24日 RI2800地区・地区協議会が鶴岡市中央公民館を会場に開催されました。塚原年度のテーマ並びに方針、各委員会毎に取組み等が発表され、参加者は熱心にメモを取りながら、次年度に向けて各クラブの活動内容をチェックしておりました。ホストクラブである鶴岡クラブの皆さんには、大変御苦労をお掛けしましたし、本当にご協力有難うございました。

スイッチングコスト

聞きなれない言葉ですが、スイッチングコストとそれに付随した関連用語について話をしてみたいと思います。日本語に置き換えると「乗り換え費用」。つまり、現在利用している製品やサービスから、他の製品やサービスに乗り換えるのに必要なコストのこと。たとえば既存システムを刷新する際には、新しいシステムを購入する費用のほか、データの移行作業やテスト、ユーザー教育などの費用が発生する。また、製品やサービスそのものの購入費用以外にも、新しい環境に慣れるまでの時間や労力、心理的な負担なども含めてスイッチングコストと呼ぶ。一般にスイッチングコストが高いと、利用者はよほど不満がない限り、今の製品やサービスの利用をやめてまで乗り換えようとは思わない。したがって既存顧客に対してはスイッチングコストを高めに設定し、逆に新規顧客に対しては、他社からの乗り換えを促すため低く設定しておくと言えらる。

ロイヤリティ・マーケティング

優良顧客の育成と囲い込みを目的とするマーケティング手法。いわば、“浮気をしない”優良顧客を作り出すこと。ビジネスの世界では、「上位20%の顧客が80%のビジネスをもたらす」とい

う「パレートの法則」がよく知られているが、この「20%」を確実に育成し囲い込むための手法を、データベース等の分析を駆使してロイヤリティ・プログラムを構成し、これによってビジネス領域に活かそうとするものである。ことにインターネットは、本質的に one to one の機能を内在しているネットワーク形態であり、また顧客の側も、一度そのサイトの製品やサービス内容に満足すると容易にチェンジしない傾向があるといわれている。

「地区協議会・各委員会報告」

クラブ管理委員会

阿部 純次 君

クラブ管理運営セミナーを新年度に入ってすぐの7月3日に天童、滝の湯ホテルで行う。ロータリー情報小委員会も、7月3日のセミナーにロータリーの友編集長の二神典子氏を迎えて「ロータリー情報講演会」を行う。また、インフォーマルミーティングをブロックごとに開催する。ロータリー雑誌・広報・ICO小委員会では、ホームページの有効活用を計り、コミュニケーションツールとしてEメールの運用を周知徹底させたいということでした。雑談でゲストスピーカーへの謝礼の話がでていた。

会員増強・維持委員会

牧 衛 君

リーダーの武田直前ガバナーから、今会員減少が続いている。このままではいけない。全世界的には途上国、東欧、アフリカ、インドなどで増えている。ロータリー財団の援助はロータリーがある地域だけなのでその影響もあるかもしれない。新入会員はロータリーの知識を得ることが重要。先進国ではドイツが増えていてここでは一業種一会員が守られている。会則はクラブでアレンジできるので古いしきたりにこだわる必要はない等の話があった。清野委員長からは30名以上のクラブは純増1名以上を、

出席報告

会員数	38名
出席	28名
出席率	80.00%
前々回確定出席率	91.43%

RI会長/ジョン・ケニー 地区ガバナー/佐藤豊彦 会長/富樫松夫

会長エレクト/佐藤孝子 副会長/青柳孝治 幹事/阿部純次 会報委員会/榎野隆博・石田 雄

事務局: 鶴岡市馬場町11-63 鶴岡産業会館3階 TEL (0235) 28-3375 FAX (0235) 28-3376

E-mail: tsuruoka08@rid2800.jp

