

初の合同総会開催

日本ギフトサプライヤー協会

講演会「地場産業のブランド化」

切とした。また地方創生

対策で厚生労働省、国土

交通省、総務省、農林水産

省、文部科学省など各省

が要求している主な予算

東京国際フォーラム店

販路開拓や営業戦略構

築、10月に予定され

る「地方創生」のキー

ワードとして、あそび心

いやし、うまい、えらばれ

る、おもてなしの5つを

挙げた。さらに売り勝つ

ためのマーケティング術

として、①独自の付加価

値で興味喚起、②客観的

評価による差別化、③予

算を訊かずに機能を訴

求、④中長期的コスト削

減効果を訴求、⑤りゅう

じん流「3だけ商法」を説明。(①はくまモングッズや一人10万円の食事、②アイスを病院にターゲットをしぼって販売した例などを紹介した。⑤では「お得」「買うだけお得」で、トをしぼって販売した例などを紹介した。⑤では「お得」「買うだけお得」で、



(上)高田秀寿会長 (下)講演する西川りゅうじん氏

ギフトカタログ発行業者で結成する(一社)日本ギフトサプライヤー協会(高田秀寿会長、略称ギフサ)は5月22日、メルパルク東京(東京都港区)で正会員・賛助会員による合

同総会を開催した。高田会長は冒頭の挨拶で「ギフト業界の共通の課題であるインターネット販売、運賃問題、品質管理などにしっかり取り組んでいく。好景気の波に乗れるよう『攻めの業界

団体』として展開していくきたい」と語った。また来賓の経済産業省商務情報政策局流通政策課の野村栄悟課長は「ギフトを取り巻くさまざまな課題を一つ

「『地方創生』を追い風にせよ!~売り勝つためのギフト・マーケティング戦略」。この中で西川氏はゆうパック

として、①独自の付加価値で興味喚起、②客観的評価による差別化、③予算を訊かずに機能を訴求、④中長期的コスト削減効果を訴求、⑤りゅうじん流「3だけ商法」を説明。(①はくまモングッズや一人10万円の食事、②アイスを病院にターゲットをしぼって販売した例などを紹介した。⑤では「お得」「買うだけお得」で、

東京硝子製品協同組合(東京都港区)木村武史理事長は5月21日、東天紅(千代田区丸の内)で第64回通常総会を開催した。業員表彰式と講演会も催した。

総会は65人(委任状含む)が出席。冒頭の挨拶で木村理事長は「われわれ中小企業にとって厳しい業況が続いている。組合審議された議案は、①平成26年度事業報告と決算関係②27年度事業計画(収支予算と経費の賦課および徴収方法③同年度借入金残高の最高限度額④役員報酬)の4件で、すべて原案通り可決。承認された。

総会終了後、「ブランド化 イング・ディレクター」の鶴本晶子氏による講演会「地場産業のブランド化世界のJAPAN」が開催された。鶴本晶子氏によると、講演会は新潟県燕市発のチタン二重構造テーブルウエア「SUS g

切とした。また地方創生対策で厚生労働省、国土交通省、総務省、農林水産省、文部科学省など各省が要求している主な予算が要請を述べた。新入会員として、正会員および賛助会員に株ハリカなど24社が紹介された。

記念講演は、マーケティングコンサルタントの西川りゅうじん氏による「『地方創生』を追い風にせよ!~売り勝つため

る、おもてなしの5つを挙げた。さらに売り勝つためのマーケティング術として、①独自の付加価値で興味喚起、②客観的評価による差別化、③予算を訊かずに機能を訴求、④中長期的コスト削減効果を訴求、⑤りゅうじん流「3だけ商法」を説明。(①はくまモングッズや一人10万円の食事、②アイスを病院にターゲットをしぼって販売した例などを紹介した。⑤では「お得」「買うだけお得」で、



木村武史理事長