

日本IBM

新需要創造時代の
ネットストア戦略



こんにちわ！

Thinkpad

信者でした。

I



IBM

そして

お聞きくださる

皆さまは

超ド級

恐悦至極で
ございます。

きょうは

よろしく

お願いいたします。

はじめに

正直に
白状します。

戦略とか

あまり

考えてません。

試行錯誤の結果を
ありのままに
お話しします。

- おぶぶについて
- 茶畑オーナー制度
- お伝えしたいこと
- さいごに

おぶぶについて



副代表・企画営業
松本靖治
(おぶぶまつ)

2004年、あっきーや和東人の茶作りへの情熱に感動。東京でのサラリーマン人生に見切りをつけ、おぶぶ設立より参画。1974年生。

大切にしていること

僕らが
イメージする
商売

商売は
劇場運営

会社は
舞台

社員（メンバー）は
俳優

お客さまは
観客

商品は
小道具

伝えたいのは
感動・熱狂

経営者は
用務員

お客さまは
観客

大事なものは

お客さまと共に
舞台を創りあげる！

茶畑オーナー制度 について

今日あなたに
伝えたいこと

繰り返します。

商売は
劇場運営

会社は
舞台

社員（メンバー）は
俳優

お客さまは
観客

商品は
小道具

伝えたいのは
感動

経営陣は
用務員

一番大事なこと

まず
あなたが
感動（熱狂）する
必要がある。

会社や
商品に
熱狂しよう！

もし
まだなら
熱狂できるように
しよう！

さいごに