

【ビルズコンサルティングセミナー2019】

～実践！オンリーワン店舗の設計図～

『ご挨拶』

パチンコ店舗営業に従事される皆様、日々激務お疲れ様です。
今年のセミナーテーマは、今、急速に求められている「オンリーワン店舗の作り方」になります。
特に「競合店に対して規模に劣る店舗」の苦戦が続いていますが、
苦戦の原因は、規模の問題と同時に、営業の行い方である場合が多くあります。
今回のセミナーでは特に「対競合店において台数規模（資金面含め）に劣る店舗が
2020年以降、どのような営業を行うべきか」について、
事例も交えながら専門的、且つ具体的に説明させていただきます。
中小規模店舗で業績を上げ続けているクライアントホールは多くあります。
今回のセミナーでは、その営業エッセンスを具体的にお話しさせていただきます。
今回のセミナーの趣旨に該当する、多くの皆様のご参加を心よりお待ちしております。

セミナー講師：株式会社ビルズ 金村龍馬

『セミナー内容』

第一章：パチンコ店舗におけるブランドマネジメント

I.所謂「強い店」とはどんな店か

1. 「強い店」の定義

2. 戦いは「数」か？

II.客がいう「良い店」とは？

1. 「良い店」の謎

2. 店舗側の提案力が結果を決める

Ⅲ. 「店舗のブランド化」とは何か

- 1.パチンコ店舗には2種類ある
- 2.所謂「ブランド」とは
- 3.「パチンコ店舗のブランド化」とは

Ⅳ.自店の市場、ポジショニング、ベネフィットは何か

- 1.自店の市場とは
- 2.R・STPについて
- 3.リサーチ (R)
- 4.セグメンテーション (S)
- 5.ターゲティング (T)
- 6.ポジショニング (P)
- 7.パチンコ店舗ポジショニング事例
- 8.自店のユーザーベネフィットの確定
- 9.2020年「店舗コンセプト」の必要性
- 10.パチンコ店舗コンセプト事例
- 11.ロイヤルユーザーとトライアルユーザー
- 12.ブランド店舗と「その他大勢店舗」の違い
- 13.「2020年、店長はブランドマネージャーになる」

V.パチンコホールマーケティングの理解

- 1.パチンコホールマーケティングとは
- 2.ブランド・エリア・カテゴリーの関係性
- 3.「目指すべき営業」とは何か
- 4.低利益率営業と高利益率営業
- 5.「費用と投資」について考える
- 6.店舗運営におけるマーケティング要素
- 7.パチンコ店舗におけるマーケティングの役割とは何か
- 8.マーケティング成功の思考

第二章：戦略の実践

I.目的と資源

- 1.「業績低下」は論理的
- 2.戦略を成功させるためには
- 3.「目に見えない資源」の有効活用
- 4.機種構成の今と昔
- 5.新時代の機種構成について考える 1
- 6.新時代の機種構成について考える 2
- 7.新時代の機種構成について考える 3

II.市場競争は人材の力で決まる

- 1.優秀な人材を輩出し続ける
- 2.ブランドマネージャーのコピーを作る
- 3.マニュアルを作る

第三章：パチンコホールブランドマネジメント

I.ブランドマネージャーが行うこと

- 1.責任者の任命
- 2.シェア・稼働率・利益目標の達成
- 3.ブランド要素の維持・強化
- 4.有効なマーケティング予算の投下
- 5.有効でない予算投下
- 6.有効な予算投下

II.組織を持続的に成長させる

- 1.「成長」とは
- 2.「成長」のために何をすべきか
- 3.「成長」によって可能なこと

★【重要ポイントまとめ】

『お問合せ先』

- 有限会社ダイドープロアクティブ（担当：ハダセ）
- 所在地：〒193-0352 東京都八王子市大塚 621-1-103
- お問い合わせTEL：042-670-2336（平日 10:00～18:00）

『会場のご案内』

- 「大阪会場」
 - 10月16日（水）14時～17時00分（受付13時30分～）
 - 新丸ビル新館 804号室
 - 大阪府大阪市東淀川区東中島 1-18-5
 - 受講費：10,000円（税込）

- 「東京会場」
 - 10月17日（木）14時～17時00分（受付13時30分～）
 - 情報オアシス神田北スペース
 - 東京都千代田区神田多町 2-4 第2滝ビル 3F
 - 受講費：10,000円（税込）

※ご参加者の皆様には、会場アクセス等の詳細 FAX を送らせて頂きます。

※次ページがお申込み FAX 用紙になります。

【ビルズコンサルティングセミナー2019】

～実践！オンリーワン店舗の設計図～

講師：株式会社ビルズ 金村龍馬

「お申込み FAX」

△ ご参加希望会場に○印をお付けください。

参加会場：大阪・東京

法人様名、ホール様名（領収書宛名： _____)

ご参加人数

ご参加代表者様氏名と役職名

ホール住所

会社・店舗 TEL 番号

FAX 番号

ご参加代表者様携帯番号

お申し込み F A X : 042-679-4979

※ ご不明な点などございましたら、

有限会社ダイドープロアクティブ 042-670-2336 までご連絡ください。(担当ハダセ)