

【2018 年末ホール大改革セミナー】

～プロフェッショナルの 7 フェーズ～

『ご挨拶』

いつもメルマガ、セミナーを通してお世話になっている皆様、日々激務お疲れ様です。

この度、かなり久々にセミナーを開催させて頂くことになりました。

ほぼ一年ぶりだと思います。

毎年年末になると、「来年は今までよりホール運営は大変だろうな～」と感じていますが、

また 2019 年も同じですね（笑）

ですが、そんな中、生き残るどころか業績を上げ続けているホールが多数存在することも事実です。

また、それらのホールがすべて多大な経営資源に恵まれているホールばかりでないこともまた事実です。

それらのホールの共通点は、「自らがプロの視点を持ち、具体的な計画を立て実行する」ということです。

雑誌イベントもよいでしょう。ライターイベントもよいでしょう。それらが具体的な計画の一部なら。

ですが、それらに自店の業績のかなりの部分を委ねてきたホールは今後、営業に対しての考え方を

見直さざるを得なくなるのもまた事実です。

今回のセミナーは、「店舗に携わる方々を営業のプロにすること」を念頭にプログラムさせて頂きました。

いつもよりも若干、専門性の高い説明になると思います。

ですが、それを避けていてはいつまで経っても「営業の素人」の領域からは抜け出せません。

今回のセミナーに是非ご参加頂き、来年の営業の糧にして頂ければ嬉しく思います。

では、当日お会い出来ることを今から楽しみにさせていただきます。

ん～、まだ 2 ヶ月もありますけど (-公-)

※今回も「遊技機 PPM の解説」については触れさせていただきますが、

今回は視点を変えて「全体戦略の一部としての PPM」としてお聞きいただければと思います。

セミナー講師：株式会社ビルズ 代表取締役 金村龍馬

『セミナー内容』

I .SWOT 分析（状況分析）

1.SWOT 分析とは

2. 「自店の環境」を分析する
3. 環境分析における 9 つの要素

4. 図解：SWOT 分析

5. SWOT 分析における「強み」の事例

6. SWOT 分析における「弱み」の事例

7. SWOT 分析における「機会」の事例

8. SWOT 分析における「脅威」の事例

9. 「王道戦略」と「差別化戦略」

10. 「王道戦略のセオリー」とは

11. 「差別化戦略のセオリー」とは

12. SWOT 分析からのレート戦略

13. レート戦略の方向性

14. クロス SWOT から戦略考案方法

15. クロス SWOT 戦略事例

16. SWOT 分析における注意点

- II. 遊技機 PPM 分析（遊技機分析）

1. 遊技機 PPM 分析とは

2. 遊技機 PPM における 4 つの機種分類

3.図解：遊技機 PPM 分析

4.遊技機 PPM における 4 つの機種分類①

5.遊技機 PPM における 4 つの機種分類②

6.遊技機 PPM における 4 つの機種分類③

7.遊技機 PPM における 4 つの機種分類④

8.遊技機運用の行い方セオリー

9.遊技機運用における注意点

10.機種構成における注意点

11.平日営業と土日祝営業の比較

12.スロット設定とアウト数向上

13.「低設定が動く店舗」の特徴

14.高射幸性機種 15%の行い方

Ⅲ.コンセプトエリアの考案

1.「金のなるエリア」という考え方

2.コンセプトエリアの必要性

3.「金のなるエリア」事例

4.コンセプトエリアにおける注意点

Ⅳ.目標設定（レート毎）

- 1.目標設定における注意点
- 2.目標設定例（現状と目標）
- 3.「現状と目標の差」を埋める考え方
- 4.「施策5大要素」

V.マーケティング戦略の策定

- 1.間違いだらけのマーケティング
- 2.マーケティングの量と効果の関係性
- 3.マーケティング戦略の2要素
- 4.マーケティング戦略の3パターン
- 5.マーケティングの「ツボ」
- 6.「ターゲットの共感」は稼働率を上げる
- 7.マーケティングをWEBで行う
- 8.マーケティングを店内で行う
- 9.マーケティングにおける注意点

VI.行動計画の立案

- 1.行動計画の決定①
2. 行動計画の決定②
- 3.行動計画における注意点

VII. 予算配分

1. 予算配分の重要性
2. 予算配分の見直しについて考える
3. 予算配分の優先順位を付ける
4. 予算配分における注意点

※内容は一部変更になる場合があります。

『お問合せ先』

- 有限会社ダイドープロアクティブ
- 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」
 - 12月5日（水）14時～17時00分（受付13時30分～）
 - 新大阪丸ビル新館 405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」
 - 12月6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（オアシス4）※コンビニのサンクスの上
 - 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。

【2018 年末ホール大改革セミナー】

～プロフェッショナルの7フェーズ～

「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 _____

F A X 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）