

# 【パチンコ店長の右脳セミナーVol.3】

## ～飛躍するための35の条件～

ホールに従事される皆様、日々激務お疲れ様です。

ご挨拶は省略させていただきます。

個人的なことで恐縮ですが、今年もほぼ毎日1番店から最下位店まで色々な店舗様へお邪魔させていただきました。

そこで強く感じるのは多くの店舗が、

「設計図がないままプラモデルを組み立てようとしている」ということです。

「迷いながら部品を付けては取り外し、また取り付けて・・・」といった具合です。それでは前に進めません。

もっと早く、もっと正確にプラモデルを完成させるには設計図が必要です。

今回のセミナーでは、営業における設計図（第一部）と

オプション（第二部～第四部）の両面について詳しく説明をさせていただきます。

一店舗につき最低でも2人以上でご参加されることを強く望んでいます。

店舗に帰られてからの機会ロスを極力減らして頂きたいからです。

以下に具体的なセミナー項目を書いておりますのでご一読ください。

今回も皆様とお会い出来ることを楽しみにしています。

株式会社ビルズ パチンコ集客マーケター 金村龍馬

以下、セミナー内容

### 『第一部：店舗設計図』

1. 「競合店との稼動差」の原因
2. 「絶対に知らなければならないこと」：2ポイント
3. 「技能向上5項目」と解説
4. 「自店イメージの確定要素」とは？
5. 「最もリアルな目標設定方法」と「その切り口」とは？
6. 「新台」は必要か？
7. 「ターゲットを絞る」の罫
8. 「年配層」を獲得する方法とは？
9. 「若年層」を獲得する方法とは？

## 『第二部：集客』

10. 「ポジショニング別パーソナリティ」とは？
11. 「2つの店舗を運営する」とは？
12. 「効果的な広告チラシの作り方」とは？
13. 「集客の間違い」とは？
14. 「集客ツールのアクセス目標」の設定
15. 「出そうな店舗」とはどんな店舗か？集客編
16. 「効果的なキャッチコピー」とは？
17. 「広告チラシ・店内 POP キャッチコピー事例 15」
18. 「新規集客において真っ先に行わなければならないこと」

## 『第三部：店内プロモーションと機種構成』

19. 「良い接客」は必要か？それはなぜ？
20. 「出そうな店舗」とはどんな店舗か？顧客維持編
21. 「必要な POP」とは？
22. 「新台規模で劣る店舗の理想的機種構成」とは？
23. 「固定客機種」と「流動客機種」の運用法
24. 「競合店の新台導入」の視点
25. 「新台入替の別の視点とは？」
26. 「サービス提供の罨」とは？
27. 「店内サービス」より「店内 FA」
28. 「顧客維持において真っ先に行わなければならないこと」

## 『第四部：組織と業績』

29. 「動く組織」と「動かない組織」の違いとは？
30. 「社員・スタッフのモチベーションの上げ方」とは？
31. 「面接の行い方」とは？
32. 「効果的な朝礼と終礼」とは？
33. 「自分を説得する方法」とは？
34. 「新モテる店長セオリー 15」
35. 最後に。

以下のページがセミナー詳細とお申込み FAX になります。

## ～パチンコ店長の右脳セミナーVol. 3の詳細～

### △ 大阪会場

- 日時：11月26日〈火〉14:00～17:30 <受付13:30～>
- 会場：大阪市東淀川区東中島1丁目18番27号 新大阪丸ビル 新館202号室
- 定員：50名 ※お申し込み後、アクセスFAXを送付させていただきます。

### △ 名古屋会場

- 日時：11月27日〈水〉14:00～17:30 <受付13:30～>
- 会場：名古屋市中村区名駅4丁目4-38 ウィンクあいち 1301室
- 定員：50名 ※お申し込み後、アクセスFAXを送付させていただきます。

### △ 東京会場

- 日時：11月28日〈木〉14:00～17:30 <受付13:30～>
- 会場：東京都千代田区岩本町3丁目10番4号寿ビル2F ハロー会議室 秋葉原
- 定員：80名 ※お申し込み後、アクセスFAXを送付させていただきます。

### △ ご参加費用

- 10,000円（税込） ※お支払い方法：当日会場にて

### △ お問い合わせ先

- 3番店維新事務局（有限会社ダイドープロアクティブ内、事務局長 肌勢健二）
- 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）

※ 以下がセミナーお申し込みFAX用紙になります。

※ 以下のページにご記入頂き、そのままFAXにてご送信ください。

# 【パチンコ店長の右脳セミナーvol.3】

## ～セミナー参加申込書～

### △ 大阪会場

- 日時：11月26日〈火〉14:00～17:30 <受付13:30～>
- 会場：大阪市東淀川区東中島1丁目18番27号 新大阪丸ビル 新館202号室

### △ 名古屋会場

- 日時：11月27日〈水〉14:00～17:30 <受付13:30～>
- 会場：名古屋市中村区名駅4丁目4-38 ウィンクあいち 1301室

### △ 東京会場

- 日時：11月28日〈木〉14:00～17:30 <受付13:30～>
- 会場：東京都千代田区岩本町3丁目10番4号寿ビル2F ハロー会議室 秋葉原

△ご参加会場に○印を付けてください。

参加会場： 大阪 ・ 名古屋 ・ 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お役職

\_\_\_\_\_  
ホール住所

\_\_\_\_\_  
電話番号

\_\_\_\_\_  
FAX番号

\_\_\_\_\_  
E-mail（セミナー終了後テキストを送付させていただきますので、正確にご記入ください）

お申し込みFAX：042-679-4979

※ ご不明な点などございましたら、3番店維新事務局 042-670-2336 までご連絡ください。  
（担当ハダセ）