

# 【パチンコ店長総マーケティング化計画セミナーVol.1】

## ～「規模の時代」から「マーケティングの時代」へ～

皆様、日々激務お疲れ様です。

昨今の業界を取り巻く環境についてここで色々書いてもあまり意味がないと思いますので、ご挨拶文は省略させて頂こうと思います。

ただひとつ言わせて頂きたいことは、これからの店舗運営においては、店長を中心とした主要メンバーの皆様の専門知識、技能、モチベーションが、業績を大きく左右することは紛れもない事実であるということです。

「どうして良いか分からない」という状況は、最も重要な経営資源である「時間」を奪います。そして停滞している間、業績は下降の一途を辿ります。

多くのホールのそんな状況に終止符を打つべく今回のセミナーを開催させて頂きます。

パチンコ店で従事される皆様にマーケティングになって頂き、店舗の業績を向上させて頂きたいとの想いを込めて、セミナー名称を「パチンコ店長総マーケティング化計画シリーズ」に変更致しました。今回も多くの皆様とお会い出来ることを楽しみにさせて頂きます。

※今回は私のクライアントホール様が実際に使用している集客動画もご覧頂けるとと思います。

株式会社ビルズ 代表取締役 金村龍馬

### 『セミナー内容』

#### I. はじめに

##### 1. 「アウト数向上」と「来店客数向上」

- この2つの概念を正確に捉えることが明暗を分ける

##### 2. お金の使い方

- 業績アップを図る上での有効な予算の使い方は、店舗のポジショニングにより異なる

##### 3. 「客はなぜその店に行くのか？」を知る

- この答えを知らずに行うすべての業務は無意味である

##### 4. 何をどうすれば稼動が上がるのか？

- 3つのポイントを理解し、その業務を粛々と正確に行うこと

#### II. 遊技機について

##### 5. この数字に着目する

- 分析に時間を掛けず、的確な予測を立てる

6. 絶対におきたい稼働アップにおける「3つの法則」
  - これを知らずに遊技機を稼働させることは出来ない
7. スロット好調店舗の共通点（集客力・設定のクセ・設備・空間デザイン）
  - スロット営業において、今必要なのは「クリエイター」である
8. パチンコ好調店舗の共通点（リピート力・新台入替手法・・・）
  - パチンコ営業において、今必要なのは「戦略家」である
9. 「パチンコ客とスロット客の大きな違い」を知る
  - 各ユーザーは何を見て「出ている、出ていない」を判断し、再来店の動機付けにするのか
10. 「新台導入時」に考えなければならないこと
  - 新台を導入すれば業績が上がる訳ではない

### Ⅲ. プロモーションについて

11. 一番店と下位店舗におけるプロモーションにおける方向性の違い
  - ホールは自店のポジショニングを正確に把握し、戦略的でなければならない
12. 3人の代表者
  - 北野武、池上彰、夏目三久。番組コンセプトにより信頼出来るパーソナリティーは異なる  
※注：夏目三久は個人的趣味かも知れない。
13. ユーザーを惹きつけるプロモーションの行い方
  - 告知をしても来店しない時代に何をすべきか
14. 総付景品の有効な使い方
  - 総付景品でコミュニケーションシェアを広げよう
15. 「スロットユーザーが興味を持つこと」を知る
  - スロットユーザーが興味を引くことは、スロットだけではない
16. スロット稼働を向上させる動画事例
  - 「スロット地域一番店」を成し遂げた店舗のオリジナル動画
17. 店舗オリジナル機種PV事例
  - 「競合店と同じ新台」にオリジナリティーを加える手法
18. 「新台入替の目的」とは？
  - 稼働を下げ止めることではない。

## IV.モチベーションについて

### 19. 業績を上げている店舗の思考①

- 毎日の仕事の質が、明日の業績を決定する

### 20. 業績を上げている店舗の思考②

- 重要なのは、「飽くなき挑戦」である

## △ お問い合わせ先

- 主催：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）

### 『セミナー会場のご案内』

#### △ 大阪会場：4月15日（水）14:00～17:20（受付13:30～）

- 会場：新大阪丸ビル新館 711号室
- 所在地：大阪市東淀川区東中島1-18-27
- 参加費用：10,000円 ※税込、お支払いは当日会場にて。
- 定員：50名

※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。

#### △ 名古屋会場：4月16日（木）14:00～17:20（受付13:30～）

- 会場：ABC会議室（名駅ABCビル）
- 所在地：名古屋市中村区椿町16-23 名駅ABCビル
- 参加費用：10,000円 ※税込、お支払いは当日会場にて。
- 定員：50名

※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。

#### △ 東京会場：4月17日（金）14:00～17:20（受付13:30～）

- 会場：神田クリエクロス
- 所在地：東京都千代田区鍛冶町2-3-2 神田センタービルディング6階
- 参加費用：10,000円 ※税込、お支払いは当日会場にて。
- 定員：80名

※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。

※以下のページがお申込みFAX用紙になります。

# 【パチンコ店長総マーケティング計画 Vol.1】

～お申込み FAX～

△ 大阪会場：4月15日（水）14:00～17:20（受付 13:30～）

▶ 会場：新大阪丸ビル新館 711号室

△ 名古屋会場：4月16日（木）14:00～17:20（受付 13:30～）

▶ 会場：ABC会議室（名駅ABCビル）※新幹線西口徒歩1分

△ 東京会場：4月17日（金）14:00～17:20（受付 13:30～）

▶ 会場：神田クリエクロス ※神田センタービルディング6階

△ ご参加希望会場に○印をお付けください。

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

\_\_\_\_\_  
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）