

【パチンコ店長総マーケティング化計画セミナーVOL. 2】

～遂に「戦略的店舗運営」の時代到来。～

皆様、日々激務お疲れ様です。

今年2回目の単独セミナーで恐らく今年最後のセミナー案内をさせていただきます。

私たちの事業の特徴として、真っ先に挙げられるのは、

「どの店舗もメーカーが用意した同じ機種を使って営業することしか出来ない」すなわち、

「コア商品による差別化が不可能である。」ということだと思います。

もちろん、「新台を大量に最速導入出来る店」と「出来ない店」があります。

前者は、「そのような営業が出来るようにしてきた店」であり、後者は「してこなかった店」です。

もちろん、「戦略的に敢えてしてこなかった店」も存在しますが。

しかし時代は、「低射幸性時代」という新しい幕を開こうとしています。

「前者」も「後者」も、一旦リセットされ、「営業の本質を理解して行動できる店」だけがこれからの主役になると確信しています。

今回のセミナーは、「何としても業績を向上させたい人向けの内容」を念頭に置き、内容を構成させていただきました。

今までセミナーでお話させて頂いてきたことにプラスして、

今回のセミナー内容を是非、営業に役立てて頂きたいと思います。

そろそろ気付かなければならない時です。

共に頑張りましょう。

株式会社ビルズ 代表取締役 金村龍馬

『セミナー内容』

1. 「成果」とは一体何か
～間違いだらけの「顧客満足」
～そもそも「成果」の定義とは何か
2. 2つの要素で「成果」をあげる
～重要要素1
～重要要素2
3. ユーザー評価と自店評価
～何をしても結果が出ない理由はすべてここにある
4. 間違いだらけの「自店の強み」
～自店が思う「自店の強み」など、ほとんどが間違っている
～「自店の強み」の定義を見直す

～「自店の強み」は営業の分野で活かされなければならない

5. 私たちの周りには、具体的にどんなユーザーが存在するか。
 - ～ターゲティングの間違い
 - ～地理的要因・人口統計的要因の把握だけで業績が上がる時代ではない
 - ～誰も設定しない有効なターゲティング
6. ポジショニング
 - ～「競合店より優れた店を作りたい」が間違いの始まり
 - ～最適なポジショニングとは
7. 「潜在的な機会の発見」の重要性
 - ～今日成果を上げているコト・モノが明日も成果を上げるとは限らない
 - ～「潜在的な機会の発見」とは、例えばこんなことである。
8. 「しないこと」を決める
 - ～所謂「優良店」の特徴とは
 - ～複数オプションから、「しないこと」をはじき出す
 - ～「しないこと」を決める方法
 - ～こんな店はこれを「しない」
9. 「競合店に差を付ける」あるいは「差を付けられる」メカニズム
 - ～「部分投資」と「全体削減」の弊害
10. 「ユーザーは期待しているものだけを知覚する」
 - ～ユーザーは何を見て、何を聞いているのか
 - ～客が多い店だけがやっていること
11. 業績を上げる「ユーザーとのコミュニケーション」とは
 - ～95%の店舗はこれを理解していない
 - ～「業績が悪化している時にハマる罠」とは
12. 「時間を確保すること」の重要性
 - ～特効薬を求めのではなく、体質を改善する
 - ～成功と失敗の原因
13. 「行動する」の意味
 - ～アイデアと行動力の関係性
 - ～アイデアを具現化する方法

14. 「考える習慣」が差を生む
～「成果をあげる人」と「あげられない人」の決定的な差
～「才能」ではない
15. 「考えること」の重要性
～「情報」を「知識」に変えるには
～「仕事の成果」とは
～今後、業界を担う人材とは

△ お問い合わせ先

- 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：9月16日（水）14:00～17:30（受付13:30～）
- 会場：新大阪丸ビル新館 307号室
 - 所在地：大阪市東淀川区東中島1-18-27
 - JR新大阪駅東口徒歩2分
 - 参加費用：10,000円 ※税込、お支払いは当日会場にて。
 - 定員：40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：9月17日（木）14:00～17:30（受付13:30～）
- 会場：ABC会議室 第9会議室
 - 所在地：愛知県名古屋市中村区椿町16-23 名駅ABCビル
 - 名古屋駅 新幹線(西口)より徒歩1分
 - 参加費用：10,000円 ※税込、お支払いは当日会場にて。
 - 定員：40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：9月18日（金）14:00～17:30（受付13:30～）
- 会場：情報オアシス神田 オアシス4
 - 所在地：東京都千代田区神田多町2-4 第2滝ビル3階（1Fがコンビニのサンクスです）
 - JR神田駅北口、西口より徒歩3分
 - 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。

【パチンコ店長総マーケター化計画セミナーVOL.2】

～お申込み FAX～

△ 大阪会場：9月16日（水）14:00～17:30（受付 13:30～）

➤ 会場：新大阪丸ビル新館 307号室

△ 名古屋会場：9月17日（木）14:00～17:30（受付 13:30～）

➤ 会場：ABC会議室 第9会議室

△ 東京会場：9月18日（金）14:00～17:30（受付 13:30～）

➤ 会場：情報オアシス神田 オアシス4

△ 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

ご参加代表者様の氏名と役職名

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、

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）