

【パチンコ店長総マーケティング化計画セミナーvol.4】

～営業コストの捉え方が2017年を左右する～

皆様、日々激務お疲れ様です。

さて、今年2回目のセミナーを開催させて頂こうと思います。

今回のテーマは「営業コストの捉え方が2017年を左右する」です。

月に何件か、新規クライアント様の店舗診断を行っているのですが、

多く感じるのが、「業績をあげるためのお金の使い方がまったく行われていないホールさんが非常に多い」と言うことです。

基本的にホール側（企業側）が、業績をあげるために出来ることは、たったひとつです。

それは「コストをコントロールすること」なのですが、これは「経費削減」とは違います。

無暗に経費削減を行うことは、将来のキャッシュフローを放棄することになります。

ホール側（企業側）は、利益を生み出すことが出来ません。

言うまでもなく「利益額はユーザーが対価として支払った結果」です。

店側が出来ることは上で書いたように「業績をあげるためにコストをコントロールすること」です。

過去に行なってきた数千万、数億円の支出がキャッシュを生まなかった結果が不振の原因です。

過去にマーケティング、遊技機の問題、プロモーションの問題などをテーマに挙げて

セミナーを行ってきましたが、今回は「それらの上位に位置する問題」をテーマとして取り上げます。

この問題の理解なくして2017年の業績アップはあり得ません。

お時間が許しましたら是非ご参加ください。

株式会社ビルズ 代表取締役 金村龍馬

『セミナー内容』

I.そもそも利益が必要な理由は何か

1.一般的な理由

2.具体的な理由①

3.具体的な理由②

4.具体的な理由③

II.適正利益率について

1.それは誰が決めるのか

2.パチンコ店においてそれはどのように決まるのか

3. 台粗利が低く稼動が不安定な店舗の特徴

4.台粗利が高く稼動が安定している店舗の特徴

Ⅲ.「業績向上を妨げる最大の要因」とは

1.「〇〇がない」は、直接要因ではない

2.直接の要因はコレ

3.現在の管理会計を振り返る

4.現在の管理会計から見えること

5.現在の問題点

6.結論①

7.結論②

Ⅳ.利益が生まれない原因

1.プロセスが効果を発揮していない

2.店舗運営体質に問題がある

Ⅴ.パチンコ店の管理会計の罨

1.「10%」VS「90%」

2.現在の数字管理の限界

3.今、早急に行うべきこと

4.その先にあるもの

Ⅵ.2017年以降の「業績をあげる管理会計」

1.今と昔の違い

2.パチンコ店の昔

3.パチンコ店の今

4.2017年以降、必要な概念

5.なぜ「プロセスコストの見直し」が必要か

VII.パチンコ店の代表的なコスト項目

1.代表的なコスト項目※機械

2.代表的なコスト項目②※宣伝広告

3.代表的なコスト項目※人的サービス

4.代表的なコスト項目※その他

VIII.「上記、代表的なコスト」について考える

1.機械

2.宣伝広告

3.人的サービス

4.その他

IX.代替案を探る

1.安定収益獲得型コスト

2.商圏拡大型コスト

3.顧客再来店型コスト

4.若年層新規獲得型コスト

5.地域一番創造型コスト①

6.地域一番創造型コスト②

7.ロコミ拡散型コスト

8.初回来店客集客型コスト

X.遊技機で考える

1.機種機における「在庫」とは

2.CR〇〇は在庫か否か

3.「在庫にならない機種構成」を作る

XI.営業環境とそれに伴う優先順位コスト

1.大規模駅前店（競合店多数）

2.中小規模駅前店（競合店多数）

3.大規模郊外店（競合店少数）

4.中小規模郊外店（競合店少数）

XII.営業利益額の決め方

1.決め方その1

2.決め方その2

『すぐに見直して頂きたいこと』

『最後に』

△ 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：11月9日（水）14:00～17:15（受付13:30～）

- 会場：新大阪丸ビル新館 804号室
- 所在地：大阪市東淀川区東中島1-18-5
- 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：11月10日（木）14:00～17:15（受付13:30～）

- 会場：神田フォーラムミカサ エコ7Fホール
- 所在地：東京都千代田区内神田1-18-12 内神田東誠ビル
- 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セミナーvol.4】

～営業コストの捉え方が2017年を左右する～

「お申込み FAX」

△ 大阪会場：11月9日（水）14:00～17:15（受付13:30～）

▶ 会場：新大阪丸ビル新館 804号室

△ 東京会場：11月10日（木）14:00～17:15（受付13:30～）

▶ 会場：神田フォーラムミカサ エコ7Fホール

△ 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

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）