

【パチンコ店長総マーケター化計画セミナーVol.5】

～厳選、店長からの18の質問～

皆様、日々激務お疲れ様です。

さて、今年一回目の単独セミナーを行わせて頂きたくご案内申し上げます。

この挨拶文をどのように書こうか考えていましたが、

昨今の業界事情とかを書いたところでしょうかないので、

以下にセミナーの内容について掲載させていただきます。

こんなご時世なので特にお話しさせて頂きたいことを厳選しました。

今まで、顧客心理、プロモーション、遊技機運用などの

個別なテーマを設定し行ってきましたが、今回は、クライアントホール様にて頂いた、

様々なご質問にお答えさせて頂く感じで進めさせていただきます。

今回は、広島、大阪、名古屋、東京の四都市で行わせて頂きます。

お時間が許しましたら是非参加をご検討頂ければと思います。

今回も多くの皆様と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。

株式会社ビルズ 金村龍馬

『セミナーレジュメ』

1.玉も出している、新台も導入している。でも客は増えない。なぜ？

- それはある意味、当たり前
- 「無関係」が「関係」する
- 事例

2.店に滞在させる時間を延ばすための一番大きな要因は何か？

- 「出るお金」と「入るお金」の存在
- 獲得したい客層
- 業界情勢から「機種構成」を考える

3.「もっと大胆に考えろ！」と言われるが、具体的にどのように考えれば良いのか？

- 「将来のことに関する仮説」とは
- 事例
- 常識を疑うと先が開ける

4.右肩上がりて経常利益を挙げる方法を教えてくれ（笑）

- そもそも「会社」とは？
- 「コスト」と「利益」の因果関係
- 「90%」の中身を知る
- 事例

5.機種構成はよくなっているのに業績が上がらないのはどうして？

- 「マイクロ目線」と「マクロ目線」
- 「自店の強み」の間違い
- 「寡黙」と「雄弁」

6.お客さんに人気のあるスタッフを沢山作りたいが、どんな方法があるか？

- 「人気のあるスタッフ」の特長
- 「人気のあるスタッフ」はどのように生まれたか
- 上司がすべきこと
- 「人気のないスタッフ」に何をしてもらおうか

7.自分の言葉には「説得力がない」と言われる。どうすれば説得力が身に付くのか？

- 「説得力の源泉」とは何か
- 「説得力」を高める上で必要なこと
- 最も重要な資質

8.「店長の仕事をしろ」とよく言われる。自分ではしているつもりなのだが。

- 「店長の仕事」とは何か
- その1
- その2
- その3
- その4

9.「スロット暗黒の時代」にスロットの業績維持、向上は可能か？

- 「コイン単価」と「利益」の関係性
- 機種構成の変化
- 「遊技機に頼れない」ということは何を意味するのか

10.規制に触れない有効なキャッチコピーはどう作ればよいのか？

- 2種類の訴求方法
- 心に訴えるキャッチコピー（例）
- 脳に訴えるキャッチコピー（例）

- 11.今までお客様アンケートをたくさん行ってきて営業に反映してきたが、イマイチ効果が出ない。今後も継続すべきか。
- 少数意見と店長の思惑
 - 離脱客の心理
 - アンケートから真実を読み取る方法
- 12.「客層を絞れ」と聞くが、客層を絞ると客数が減ってしまうのではないか？
- 「会議の質」と「頭脳の数」
 - ターゲティングの意義
 - 自店ターゲットの設定
 - 複数の集客チャンネル
- 13.新台入替をしても客数が3日で元に戻る。新台入替に意味はあるのか？
- 「3日で元に戻る店」の特徴
 - 「新台入替」の意義
 - 「戦略的新台入替」を行う
- 14.他店より時給が低い、玉箱使用。新規スタッフを募集しても集まらない。
- 募集広告は有効か
 - 店舗の役割
 - 既存スタッフの役割
- 15.解決策を考えていても良いアイデアが浮かばない。どうすれば良いか？
- 人間は「2種類のタイプ」に分かれる
 - アイデアはどのような過程から生まれるのか
 - アイデアの源泉
 - アイデアの方程式
- 16.午前中の客数が伸びない。何が足りないのか？
- そもそもなぜ早い時間から遊技しようとならないのか
 - 開店1時間後の対比
 - メンテナンスのクセ
- 17.夕方以降の客数が伸びない。何が足りないのか？
- 「17時のワンプッシュ」をどう行うか
 - 「機種構成」で考える
 - 日常の集客プロモーションを変える

18.そもそも、こんな時代にパチンコ店の業績を上げることは出来るのか？

- 理解すべきこと 1
- 理解すべきこと 2
- 理解すべきこと 3

『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』

- 「広島会場」
 - 4月11日（火）14時～17時15分（受付13時30分～）
 - TKPガーデンシティ PREMIUM 広島駅前 カンファレンスルーム5D
 - 受講費：10,000円（税込）

- 「大阪会場」
 - 4月12日（水）14時～17時15分（受付13時30分～）
 - 新大阪丸ビル本館 A505号室
 - 受講費：10,000円（税込）

- 「名古屋会場」
 - 4月13日（木）14時～17時15分（受付13時30分～）
 - ABC貸会議室 7階 第7会議室
 - 受講費：10,000円（税込）

- 「東京会場」
 - 4月14日（金）14時～17時15分（受付13時30分～）
 - エッサム神田ホール1号館 3階 大会議室301
 - 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。

【パチンコ店長総マーケター化計画セミナーvol.5】

～厳選、店長からの18の質問～

「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：広島・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

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)