

【年末特別セミナー：2018年の営業戦略セオリー24】

皆様、日々激務お疲れ様です。

いつもメルマガの購読、セミナーへのご参加を頂きありがとうございます。

さて、来年2018年は本当の意味での「激動の一年」となりそうです。

今までは「毎日の業務の繰り返し」で何とかこなってきたと思うのですが、

今後はそうはいきません。時代に的確に対応出来た店舗だけが営業を続けられます。

今回のセミナーでは、「激動の一年」を乗り越えるために絶対知らなければならない知識と行動についてお話しさせていただきます。

知らなければずっと悩み続けるだけで時間が過ぎていきます。

知っていれば、即、効果的な行動が可能です。

是非、ご参加ください。2018年の皆様の店舗の業績を決めるセミナーになります。

皆様とお会い出来ることを楽しみにさせていただきます。

株式会社ビルズ 代表取締役 金村龍馬

『以下、セミナー内容』

I. 今後の「低性能遊技機」で業績を上げるための8つのセオリー

1. 「稼動アップのメカニズム」についての考え方
2. 「遊技機運用におけるターゲット層」についての考え方
3. 「新台入替の集客メカニズム」についての考え方
4. 「機種構成」についての考え方
5. 「稼動率が上がる機種構成」を作る計算式
6. 「スロットとパチンコの違い」についての考え方
7. 「競合店に勝つ新台入替」と「競合店に負ける新台入替」
8. 「導入機種選定」における失敗思考

II. 店舗のブランド化を図るための8つのセオリー

1. 2018年は「パチンコ企業ブランド化元年」
2. 「ブランド店 VS 非ブランド店」のここまでの差
3. 自店の「イメージチェンジ」を行う
4. 自店における「連想キーワード」の確立
5. 自店の「パーソナリティー」の決定
6. 営業における「ネーミング」についての考え方
7. 自店の「ポジショニング」の決定
8. 自店の「デザイン」の決定

Ⅲ.最強組織を構築するための8つのセオリー

- 1.「最強組織」が得られる成果
- 2.「業績が上がる組織」の特徴
- 3.「チーム構成」を考える
- 4.「業務レベル向上」を図る
- 5.「指針」を定める
- 6.「視点」を定める
- 7.「目的A」を持つ
- 8.「目的B」を持つ

『以下、詳細』

【大阪会場】

日時：12月6日（水）14：00～17：15（受付13：30～）

会場：新大阪丸ビル 新館 904号室

大阪市東淀川区東中島1丁目18番27号

※JR新大阪駅から徒歩3分

【東京会場】

日時：12月7日（木）14：00～17：15（受付13：30～）

会場：エッサム神田ホール1号館 2F 201号室

東京都千代田区神田鍛冶町3-2-2

※JR神田駅北口から徒歩2分

△受講費：10,000円（会場にて領収書と引き換え・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。

【年末特別セミナー～2018年の営業戦略セミナー24～】

「お申込み FAX」

【大阪会場】

日時：12月6日（水）14：00～17：00（受付13：30～）

会場：新大阪丸ビル 新館 904号室

大阪市東淀川区東中島1丁目18番27号 ※JR新大阪駅から徒歩3分

【東京会場】

日時：12月7日（木）14：00～17：00（受付13：30～）

会場：エッサム神田ホール1号館 2F 201号室

東京都千代田区神田鍛冶町3-2-2 ※JR神田駅北口から徒歩2分

△ 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

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）