



【株式会社ビルズ社内セミナーシリーズ：その1】

～パチンコ店舗運営における重要ポイント編～

『セミナー内容について』

ホール運営において業績を上げるためには、
まず「何を知って仕事に取り組まないといけないのか」について理解することです。
このセミナーでは、「頑張っているが結果が出ない」という業務を見直し、
「頑張る程、結果が付いてくる」という業務に転換させるための内容を網羅しました。
ホール営業においての成功事例を踏まえながら進行させていただきます。

I.はじめに

- 1.時代とパチンコ遊技 (1)
- 2.時代とパチンコ遊技 (2)
- 3.時代とパチンコ遊技 (3)
- 4.業績が上がる店とは？

II.資産と技能

- 1.「資産」とは
- 2.「2つの資産」
- 3.オンバランス資産
- 4.オフバランス資産
- 5.「技能」とは
- 6.技能

7.競合店との差とは？

8.業績向上3要素

9.これから必要な考え方

Ⅲ.想起集合とFA

1.客はなぜ来ないのか？

2.「想起集合」とは①

3.「想起集合」とは②

4.「集客」の妄想

5.フィーリングアクセスとは？

6.フィーリングアクセス事例

Ⅳ.客が離れる理由

1.お客が離れる理由

2.「無関心」とは

3.「5年の法則」

Ⅴ.これからのパチンコ店舗運営

1.主要パチンコ店舗業務

2.端的に言えば・・・

3.これからのパチンコ店戦略①

4.これからのパチンコ店戦略②

5.「3つの客層」を考える

6.「3つの客層」のポイント

7.「2つの価値」

8.「2つの店舗」

9.「2つの価値」の融合

10.「目指す店」とは

11.年配層の特徴

12.若年層の特徴

VI.シェア

1.市場シェア (A 要素)

2.マインドシェア (B 要素)

3.コミュニケーションシェア (C 要素)

VII.客の分類

1.お客の6分類

2.「客のランクアップ」とは？

3.ランクアップ手法

4.イノベーター理論

VIII.初回来店客の重要性

- 1.初回来店客の重要性
- 2.初回来店客の認識
- 3.「最初の2秒」の判断要素
- 4.「プラスイメージ店」のメリット
- 5.「マイナスイメージ店」のデメリット

IX.初回来店客を顧客に

- 1.リピーターの作り方 (1)
- 2.リピーターの作り方 (2)
- 3.リピーターキーワード

X.スタッフの役割

- 1.スタッフ能力
- 2.スタッフ感応性
- 3.スタッフ共感力

XI.レバレッジ

- 1.レバレッジ事例①
- 2.レバレッジ事例②