



【株式会社ビルズ社内セミナーシリーズ：その2】

～パチンコ店舗運営におけるプロモーション編～

『セミナー内容について』

広告宣伝規制が厳しさを増す昨今、ホール運営においてどのようなプロモーションを展開しなければならないのかという問題が大きな課題となっています。

このセミナーでは、プロモーション展開において大きな成果を出しているホール事例とその考え方について取り上げさせていただきます。

I. プロモーションの捉え方

1. 来店動機3要素
2. 今後のプロモーション
3. 売上計算式①
4. 売上計算式②
5. 売上計算式③
6. 「トリプルメディア」について
7. キャンペーンとメディア①
8. キャンペーンとメディア②
9. 「新しい利益」の作り方
10. これからのプロモーション

II. プロモーション重要キーワード

「コンテンツ～媒体～」

- 1.コンテンツ（媒体）
- 2.コンテンツマーケティングとは
- 3.コンテンツ事例：ブログ
- 4.コンテンツ事例：ツイッター
- 5.コンテンツ事例：ニュースレター
- 6.各コンテンツの目的
- 7.LINE 会員が増えにくい状況において
- 8.「インタラクティブ性」について

「マーケティング～手法～」

- 1.マーケティングの意義
- 2.プロモーション技術
- 3.クロスメディアとは
- 4.メディアミックスとは
- 5.マーケティングセオリー
- 6.業務体質の改善

Ⅲ.今後のプロモーション

- 1.今後の業績アップポイント

- 2.代表的なプロモーション
- 3.「客の分類」とプロモーション
- 4.プッシュ型とプル型
- 5.右脳型プロモーション
- 6.左脳型プロモーション
- 7.キャッチコピー 2つの法則
- 8.キャッチコピー事例
- 9.情動レスポンス・プロモーション
- 10.「リアリティー」を持たせる
- 11.センスを磨く

IV.「情報」と「イベント」

- 1.お客様参加型イベントの罨
- 2.日本人は「情報収集が好き」

V.効果的なブログを配信する

- 1.ユーザーを惹きつけるプロモーションの行い方
- 2.ブログターゲット
- 3.「関心と興味」の基本
- 4.ブロガーの存在

- 5.「プロフィール」の作り方
- 6.「目指すブログ」とは？
- 7.ブログの目的
- 8.ブログの書き方
- 9.スロット営業方針の公開
- 10.ブログの基本スタンス①
- 11.ブログの基本スタンス②
- 12.ブログの内容
- 13.ブログスピンオフ
- 14.スロットユーザーが興味のあることを知る
- 15.一番店と下位店のプロモーションにおける方向性の違い
- 16.総付景品の有効な使い方

VI.パーソナリティーとプロモーション

- 1.「3人の代表者」①
- 2.「3人の代表者」②
- 3.「3人の代表者」③
- 4.「3人の代表者」④
- 5.「3人の代表者」⑤
- 6.「新台導入時」に何をすべきか