

# 【パチンコ店長の右脳セミナーVol. 4】のご案内

## ～クライアントホール質問集 25～

### 『ご挨拶』

全国のパチンコ店で頑張るすべての皆様へ。

日々激務お疲れ様です。

遊技人口の減少、趣味の多様化、所得の低下などによるパチンコ店の集客は以前にも増して難しくなっています。

しかしどの業種も同じように、どんな環境下であっても着実に集客を行っている店舗は存在します。今回のセミナーでは、業績を向上するために何を知る必要があります、それをどのようにパチンコ店舗運営に落とし込んでいくのかについてご説明させていただきます。サブタイトルに挙げさせて頂いた通り、私自身が毎日クライアントホール様にお邪魔する中で、よく話題に挙がること、それを知り、解決することにより大きな成果を上げてきたことについてご説明させていただきます。

是非、多くの皆様にご参加頂き、ホール店舗運営において多大なる成果を遂げて頂きたく思います。今回も多くの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 パチンコ集客マーケター 金村龍馬

※ブログ「パチンコ店長の右脳」、メルマガ「マーケターRの朝食」著者。

以下、セミナーの内容項目、会場詳細、お申込書を記載させていただきます。

参加ご希望の方は、最後のページ「お申込書」のみ、FAX送信をお願い致します。

### <セミナー内容>

- ▶ 1.朝一の客数を増やしたい  
～朝一サービスは根本的な対策にはなりません。
- ▶ 2.部下を育てるコツはなに？  
～コミュニケーションの強化ではありません。
- ▶ 3.新台は買えない、イベントは出来ない。結果、することがない。  
～することは以前より沢山あります。
- ▶ 4.店舗業務の生産性を上げるにはどうしたら良いのか  
～勤務時間を延ばすことは根本的な解決にはなりません。
- ▶ 5.幹部候補生がいるが、数字に弱くて困っている  
～数字に弱い人には共通点があります。そこから考えましょう。

- ▶ 6.頑張ってもガンバっても結果が出ない。どうすれば良いか？  
～「今頑張っている」のも重要ですが、「いつから頑張っているか」が重要です。
- ▶ 7.お客さんに何をすれば喜んでくれるのか  
～目隠しした状態でキャッチャーに 1,000 球投げてもストライクは入りません。
- ▶ 8.業績が下がる根本的な原因はなに？  
～業績は上がるべくして上がり、下がるべくして下がります。
- ▶ 9.効果的な営業計画はどのように作るの？  
～右脳の発想と左脳の発想のミックスが効果的な営業計画になります。
- ▶ 10.店の管理ばかりしている毎日に飽き飽きしています。  
～当然です。店の管理だけなら素人にでも出来ます。
- ▶ 11.1 パチを増やしましたが目標数値に届かない。  
～具体的な方策をとっていますか？
- ▶ 12.行っていることの効果を測定する方法は？  
～非常に簡単な方法があります。
- ▶ 13.上司が部下に接するにあたり最も重要なことはなに？  
～「思いやりを持って接しましょう」だけではありません。
- ▶ 14.土日の集客がうまくいきません  
～理由はいくつかあり、非常に重要なポイントです。
- ▶ 15.夜の客が少ない。どうすれば良いのか。  
～店舗には昼集客型と夜集客型があり、その特徴を理解することが必要です。
- ▶ 16.効果的な POP、チラシ、ダイレクトメールってどのように作るの？  
～「理解して作っているかどうか」が命運を分けます。
- ▶ 17.「店舗のブランド化」を行いたい。  
～ブランド化の過程は複雑ですが、ここでは簡単に説明します。
- ▶ 18.いろんなツールを使って告知していますが、効果がありません。  
～競合店も同じ告知内容を同じツールを使って行っているのが当然です。
- ▶ 19.業績を 3 年前と同水準に戻す方法はあるのか①  
～あります。
- ▶ 20.業績を 3 年前と同水準に戻す方法はあるのか②  
～あります。ただし簡単ではありません。

- ▶ 21.すぐに出来る効果的な集客方法はあるのか。  
～ありますが、瞬間的な効果は期待しないでください。
- ▶ 22.プロモーションにおいて最も重要な要素はなに？  
～これを知って初めて効果的なプロモーションが行えます。
- ▶ 23.「若年層の興味を引く」って具体的になにをすればいいの？  
～あなたは若年層の何を知ってますか？
- ▶ 24.新台オープン日に何を行うべきか  
～新台オープン日は、主に月2回の数少ない大きなチャンスです。
- ▶ 25.最後に

※次ページが「セミナー開催の詳細」になります。

# ～パチンコ店長の右脳セミナーVol. 4 開催の詳細～

## △ 大阪会場

- 日時：9月17日〈水〉14:00～17:15 <受付 13:30～>
- 会場：新大阪丸ビル新館 405号室 ※JR新大阪駅東口から徒歩3分
- 定員：40名 ※お申し込み後、アクセスFAXを送付させていただきます

## △ 名古屋会場

- 日時：9月18日〈木〉14:00～17:15 <受付 13:30～>
- 会場：ABC会議室第3会議室 ※名駅ABCビル3階（名古屋駅西口徒歩1分）
- 定員：40名 ※お申し込み後、アクセスFAXを送付させていただきます。

## △ 東京会場

- 日時：9月19日〈金〉14:00～17:15 <受付 13:30～>
- 会場：情報オアシス神田 オアシス4 ※JR神田駅北口より徒歩3分
- 定員：80名 ※お申し込み後、アクセスFAXを送付させていただきます。

## △ ご参加費用

- 10,000円（税込） ※お支払い方法：当日会場にて

## △ お問い合わせ先

- 有限会社ダイドープロアクティブ 代表取締役 肌勢健二
- 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）

※ 以下がセミナーお申し込みFAX用紙になります。

※ 以下のページにご記入頂き、そのままFAXにてご送信ください。

# 【パチンコ店長の右脳セミナーvol.4】

～セミナー参加申込書～

## △ 大阪会場

- 日時：9月17日〈水〉14:00～17:15 <受付 13:30～>
- 会場：新大阪丸ビル新館 ※JR 新大阪駅東口から徒歩3分

## △ 名古屋会場

- 日時：9月18日〈木〉14:00～17:15 <受付 13:30～>
- 会場：ABC 会議室第3会議室 ※名駅 ABC ビル 3階（名古屋駅西口徒歩1分）

## △ 東京会場

- 日時：9月19日〈金〉14:00～17:15 <受付 13:30～>
- 会場：情報オアシス神田 オアシス4 ※JR 神田駅北口より徒歩3分

参加会場： 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お役職

\_\_\_\_\_  
ホール住所

\_\_\_\_\_  
電話番号

\_\_\_\_\_  
F A X 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 F A X : 042-679-4979

※ご不明な点は、セミナー事務局 042-670-2336 までご連絡ください。（担当ハダセ）