

変化をチャンスと捉え[様子見]ではなく[行動]を起こす!

パチンコ新時代への挑戦 [変化対応]

パチンコホール 不振店を強くする営業改革手法

- 業態が変わる。ビジネスモデルが変わる。その変化についていけるか
- 様子見が一番危ない。全国店舗数2割減でも淘汰されない店づくりとは何か
- 今までの施策は通用しない。古き悪しき慣習を払拭せよ

ご案内

「『遊技くぎ』の変更により性能が異なる可能性のある型式遊技機」の撤去が進むなか、業界の戦略なき対策がパチンコファンを減らし続けています。しかし、そのなかでも自社・自店は成長を目指し続けなければなりません。今、やってはいけないことの一つは「様子見」です。『どんな機種が発売されるのか。来年はどうなるのか。他社はどう動くのか。まずは様子を見よう』では時代の変化と共に淘汰されてしまうかも知れません。「低射幸性時代は客離れが加速する」などと決めつけず、「新時代」がやってくるというポジティブな視点で動く必要があります。

パチンコ業界はこれからも続きます。今起きていることは未曾有の「変化」です。古い慣習を取り払い、新しい感覚で挑戦することが生き残りのカギです。特に業界歴の長い人が気を付けるべきは、今までのやり方をまずは否定することから始めることです。「改革」と「改善」は大きく違います。「改善」は今までの延長で考えますが、「改革」はゼロからの見直しです。そして「部分」ではなく、「全部」を徹底してやり切ることが重要です。本セミナーでは、不透明な時代を乗り切るために『不振店が今、すぐに取り組むべき改革』について詳解いたします。

日時 2016年11月16日(水) 13:00~17:00
会場 東京ガーデンパレス
東京都文京区湯島1-7-5
TEL 03-3813-6211
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 41,040円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,040円を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合
38,880円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税2,880円を含む)
※テキスト・コーヒー代を含む

主催 総合ユニコム株式会社
パチンコ産業年鑑
月刊レジャー産業 資料
〒104-0031
東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部 (FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。
お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

参加申込書

パチンコホール不振店を強くする営業改革手法

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日) ●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/> ●ご担当者名()
TEL. ()	FAX. ()
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

0-0320161111-050

- お申込み方法
 - ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお願いします。
 - ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。
- 参加費のお支払について
 - ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
 - ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
 - ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
 - ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。
- お申込者が参加できない場合について
 - ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。
- キャンセルについて
 - ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560にて必ずご連絡ください。
 - ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。
- その他ご連絡事項
 - ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
 - ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
 - ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
 - ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

パチンコ新時代への挑戦[変化対応] パチンコホール 不振店を強くする営業改革手法

セミナープログラム&タイムスケジュール

13:00~17:00(※講演途中でコーヒー休憩および随時休憩を挟みます)

- 業態が変わる。ビジネスモデルが変わる。
「改革」はゼロからの見直しをする
- 全国店舗数2割減でも淘汰されない店づくりとは何か
- 古き悪しき慣習を払拭させる営業改革手法 5つの改革とは

1. [業界動向] 戦略なき業界がパチンコをダメにする

- 業界がパチンコファンを減らしてきた理由
- MAX機撤去、ベースアップがもたらす影響
- プレイヤーの真の遊技動機を探る
- パチンコファンを増やす施策と商圏内店舗集客の違い
- 短期の集客策が長期で客数を減らしている

2. これからの「機種構成」と「配置」

- なぜ「ちょいパチ」はダメなのか
- 入替台数ありきで考えない
- 何で食っていくかを明確にすることで戦略は決まる
- 機種配置も計画性と分かりやすさを意識する

3. 「販促」と「宣伝」で手を緩めない

- 商圏分析と販促の適正化
- 基本を無視した奇策はありえない
- 競合店との差別化のあり方
- 店内移動で終わらせない集客のあり方

4. 「レート」と「交換率」と「玉粗利」はどうあるべきか

- レートは王道を外せない
- 玉粗利は付加価値に相応していることを忘れない
- 業態と玉粗利、その変化に対応する計数管理

5. 不振店がすぐにやるべき5つの改革

- 会員、商圏、競合分析と戦略
- 店内販促の考え方
- 商圏内ブランド力と外部販促
- 従業員、スタッフの意識改革
- 利益マネジメントと計数管理

6. [企画力]が勝負。「高稼働店」の「販促手法」を学ぶ

- 印象づけとタレント活用の是非
- ダメな企画。集客につながる企画
- 店の「やる気」を伝えなさい

講師プロフィール



中川 系太郎 (なかがわ・けいたろう)
株式会社トリスト 代表取締役

1962年神奈川県生まれ。ホテル・レストラン業、大手パチンコ店経営会社、パチンココンサルティング会社に、それぞれ10年ずつ勤務。2012年4月に独立起業。現在、大手を含む多くのパチンコチェーン店企業で経営、仕組みづくりのコンサルティングを手がける。

前回参加者の主な声 (受講者アンケートより)

- 共感できることが多い。気づかされる
- これから玉利とITにもっと興味を持ちます
- テキストのボリュームがたくさんあった
- 自分が日頃行っていることが正しいのか確認できた
- 店長にも聞かせたかった
- 講演の内容が実体験に基づくことが多くわかりやすかった
- 改善しなければいけないことがたくさん見つかった
- 自己成長し、店をかえていくためのヒントが多くあった
- やるべきことが再確認できた
- 疑問に思っていた問題、ギャップが埋まった

本セミナーをはじめ月刊誌・資料集・書籍は、WEBでもお申し込みいただけます。



<http://www.sogo-unicom.co.jp>