

「独自のポジショニングを確立せよ」 マーケットが縮小するレッドオーシャンのなかで “小が大に勝つ”顧客目線に立つ パチンコホール営業戦略構築講座

顧客目線に立った時、お客様が満足するレジャーとしてのホール営業が求められている。

- ① 遊技消費金額 ② 遊技時間 ③ 遊技台(勝ち負けから自由時間消費型へ)
④ スタッフ育成(明るく居心地のいい接客)の選択と構成

ご案内

2018年2月1日に施行される「遊技機規則改正」など遊技機の射幸性の抑制に向けた取組みや旧要件機の撤去が一層進んでいきます。今まさにパチンコ・パチスロホールは高射幸性を好むユーザーに支えられたホール営業から脱却し、「遊技の低価格化」への転換が求められています。競合する地域のなかで“業績を上げる”ためには、なぜそのホールが選ばれるのかといった、ユーザーから支持されるホールのメカニズムを知ることが必要となります。また、激動の時代がスタートするなか、業績アップに向けては、意志決定として「強みを活かす決断」と「将来性を考えた決断」が必要となります。遊技機のスペックが落ち、かつ遊技人口が減少するなか、パチンコホールが業績を上げるために必要な、①稼働率が上がる機種構成、②自店のポジショニングを高めるブランド化、③業績を上げる「最強組織」の構築、④ホール責任者の業務レベルアップで「客滞率」を上げる、ことが今後のパチンコホール運営において必須となります。

本セミナーでは、顧客目線に立った時、お客様が満足する「遊技消費金額」「遊技時間」「遊技台(勝ち負けから自由時間消費型へ)」の選択と構成に必要な、ホールのメカニズムについて詳解するとともに、2018年以降“小が大に勝つ”中小パチンコホールの営業戦略構築について学んでまいります。

日時 2018年3月14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 43,200円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,200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

“小が大に勝つ”顧客目線に立つパチンコホール営業戦略構築講座

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

- 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「お名前1枚」と共にお渡し願います。
・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「代理者のお名前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。

マーケットが縮小するレッドオーシャンのなかで
“小が大に勝つ”顧客目線に立つパチンコホール営業戦略構築講座

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、15時前後にコーヒーブレイクの他、随時休憩を挟みます。

パラダイムシフト[メーカー・ホール主導]の経営から
[顧客目線]のホール営業へ

[独自のポジショニングの確立]

商圈2km以内の顧客予備軍の信頼をどう獲得するか。300台のホールが1,000台規模のホールに勝つためにすることは何か。顧客目線での

- ①遊技台、②遊技消費金額、③遊技時間の選択ができる自由時間消費型、
- ④スタッフ育成(明るく居心地のいい接客)

レジャーとしてのホール営業が今こそ求められている

[稼動を上げる遊技機構成]「ブランド化」「組織力」「ホール責任者の育成」

I. 今後の「低性能遊技機」で業績を上げるためのセオリー

1. 「稼動アップのメカニズム」の考え方とは
2. 「遊技機運用」におけるターゲット層
3. 「新台入替」についての正しい考え方とは
4. 「機種構成」についての正しい考え方とは
5. 「稼動率が上がる機種構成」を作る計算式とは
6. 「競合店に勝つ新台入替」と「競合店に負ける新台入替」

II. 店舗のブランド化を図るためのセオリー

1. 2018年は「パチンコ企業ブランド化元年」
2. 自店の「イメージチェンジ」を行なう
3. 自店の「ポジショニング」の決定
4. 自店の「メッセージ」の決定
5. 「ブランド店vs非ブランド店」のここまでの差
6. 自店の「強み」と「将来性」

III. 最強組織を構築するためのセオリー

1. 「業績が上がる組織」の特徴
2. 業績を上げる「チーム構成」を行なう
3. 問題解決の本質を知る
4. 「最強組織」が得るメリット
5. 業務レベルを向上させる

IV. ホール責任者の業務レベルを上げるためのセオリー

1. 客滞率を上げる大きな要因とは
2. 「店舗の経常利益向上」についての考え方とは
3. 「使えるアイデア」とはどのように生まれるのか?
4. これからの時代に業績を上げる絶対思考
5. 自店のストロングポイントを創る
6. ユーザーを惹きつけるプロモーションとは

講師プロフィール



金村 龍馬 (かねむら りょうま)

株式会社ビルズ 代表取締役

パチンコ店舗アルバイト、班長、主任、店長、取締役を経て独立後、現在、全国各地のクライアントに短期集中型ホールコンサルティングを行なう。また、「パチンコ店長総マークター計画セミナーシリーズ」「龍馬流マーケティング実践塾」を全国各地で開催。ブログ「パチンコ店長の右脳」、メルマガ「マークターRの朝食」を連載中。単独セミナーは常にソールドアウトで、ホール運営関係者に圧倒的な支持を得ている。

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。

ホームページ上では、弊社のセミナー・展示会・刊行物等のご案内と商品検索がご利用いただけます。また、メールマガジン[総合ユニコム通信]を毎週配信しております。ぜひとも、メールアドレスをご登録ください。



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