

営業に携わる上で、最低限これだけは知っておきたい!

パチンコホール営業に活かす マーケティング基礎講座

- マーケティングの基礎知識を身に付けていないパチンコ店営業でよく起こる問題点を知り、マーケティングの基礎知識を備えることでの営業面の効果を理解する
- 感覚的な対応・努力ではなく、営業の役に立つ観点でマーケティングの基礎を理解する
- 商圈範囲を理解できなければ、競合店を見誤るし、外部販促の範囲も間違えてしまう
- お客様を漠然と捉えるのではなく、どのように分類してターゲット設定を行なうのか
- 様々な営業のヒントが得られる客数データの質にこだわるのが重要で、そのための客数調査を疎かにしてはいけない

ご案内

マーケティングに関する基礎知識に関しては、店長だけが知っているという状態ではなく、一般社員も共通の言語で会話することができ、共通の認識を持つことがチェーン店としての競争力の向上にとって重要です。例えば、店長だけが商圈範囲をしっかりと把握していても、店長と販促担当者間で認識や考えが一致していなければ、成果を出しにくい環境になってしまいます。また、ホールで日々お客様と接する一般社員において客層の分類に関する基礎知識が不十分だと、本来はお店にとって大事な客層に関する情報を見逃してしまう等の弊害が生じます。これらの弊害は、一般社員を含めてマーケティングの基礎知識を身に付けることで防ぐことができ、ひいてはチェーン店としての競争力の向上や営業力の向上に繋がるものと言えます。ただし、こうしたマーケティングに関する基礎知識は、現場の実務の積み上げだけでは修得することが難しいため、営業に必要なマーケティングの基礎知識を身に付けるための勉強が必要になります。しかし、マーケティングに関連した書籍はたくさんありますが、パチンコ店向けにアレンジされた書籍はほとんど見かけないため、マーケティングの知識をパチンコ店営業にどのように活用すればよいかというイメージが持ちにくく、積極的に知識を身に付けることは敬遠されがちです。本セミナーでは、パチンコ店営業に役立たせるといった視点で、より実務に近いマーケティングの基礎知識をお伝えします。マーケティングは難しいというイメージや、パチンコ店営業に役立たせにくいといったイメージを持たれやすいですが、身近なマーケティングの成功例なども交えながらマーケティングが営業に役に立つことを実感し、マーケティングに興味を持っていただきます。ホール関係各位のご参加をお勧めいたします。

日時 2018年5月11日(金)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)

●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。

参加申込書

パチンコホール営業に活かすマーケティング基礎講座

●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	

営業に携わる上で、最低限これだけは知っておきたい！ パチンコホール営業に活かすマーケティング基礎講座

セミナープログラム&タイムスケジュール

13:00~17:00 (※講演途中でコーヒー休憩を挟みます)

パチンコホール営業に携わる上で、 最低限押さえるべきマーケティングの基礎知識

I. これだけは知っておきたい! こんなに営業に役に立つと イメージするためのマーケティングの定義と視点

1. マーケティングとは

- マーケティングはセールスとは全然違う
- マーケティング視点のお店づくりとは

2. マーケティングの基礎知識を身に付けたパチンコ店営業と、 身に付けていないパチンコ店営業の違いを考える

- マーケティングの基礎知識を身に付けていないパチンコ店営業でよく起こる問題点
- マーケティングの基礎知識を備えることで生まれるパチンコ店営業への効果

3. マーケティングがパチンコ店営業に役立っている10の事例

4. マーケティングはこんなに身近に存在している

- マーケティングが教えてくれるパチンコ店営業のヒント10連発!!

II. 営業に携わる上で押さえるべき3C分析の基礎知識と活用法

1. 市場・顧客分析についての基礎知識

- 商圏特性を知れば知るほど、営業に必要なヒントが得られる
- 住まない市場が理解できないレベルから、住まなくとも市場を理解できる世界へ

2. 商圏分析の具体的な手法について

- 商圏内の統計情報を効率的に入手する
- 数値の羅列では理解しづらい統計情報を、営業に活かすために加工する

3. 自店と競合店の強み・弱みを徹底的に炙り出すための具体的な手法

III. 競合店や販促エリアを考えるための商圏範囲についての 基礎知識

1. 営業に活かすための正しい商圏範囲を考えるための基礎知識

2. 商圏範囲を理解できなければ、本当の競合店を見誤る

3. 商圏範囲を理解できなければ、折り込みチラシをはじめとして外部販促の 範囲を間違えてしまう

IV. パチンコ店営業に活かすためのターゲットマーケティングの 基礎知識と活用法

1. ターゲットマーケティングについての基礎知識

- 顧客を漠然と捉えては、営業の結果が出ない
- 営業に活かすための顧客の分類とターゲット設定の基礎知識
- 顧客の分類ごとの特性を理解できれば、効果的な販促手段も選べるし、集客しやすくなる

2. 客数データの活用について

- 疎かにしてはいけない! こたわればこんなに差が付く客数調査のあり方
- 客数データを読み込むことができれば、営業のヒントが得られる

V. シェア分析についての基礎知識

1. 営業に活かすためのシェア戦略についての基礎知識

- 「クーポンの目標値」と「ランチェスター戦略」の基礎知識

2. 客数データを利用した客数シェアの分析から読み取れる営業のヒント

講師プロフィール

宮川 雄一 (みやかわ ゆういち)

株式会社アミューズ・ファクトリー
代表取締役社長

慶應義塾大学卒業後、大手メーカー勤務を経て、外資系コンサルティング会社に入社。理論に基づく業績改善手法を現場に適用する経験を積んだのち、パチンコ業界にてチェーン店と販社を擁するグループ企業の経営に参画。店舗は2年間で既存店ベースの売上が5割アップとなり、その事例が業界誌で度々掲載される。販社も仕組み化により大幅な売上増となり、グループ全体を高成長企業に育てる。その後チェーン店の代表として、理論と実践の融合を意識したパチンコ店の経営・営業を推進する。既存店の業績向上および新規出店を軌道に乗せた営業ノウハウ、チェーン店の仕組みづくりを実践してきたノウハウを、体系化・テキスト化した形で提供することを特徴とする(株)アミューズ・ファクトリーを設立し、今日に至る。最近の新規出店を成功させているチェーン店や成長中の企業に、分析・プランニング・営業・マネジメント等のノウハウや仕組みの提供を通じて、実績を重ねている。

関 広志 (せき ひろし)

株式会社アミューズ・ファクトリー
経営・営業支援部
シニアコンサルタント 兼 アナリスト

大学卒業後、パチンコホール経営企業を経て、(株)アミューズ・ファクトリーに転籍し、店舗分析および営業能力調査の店舗総合診断のスペシャリストとして全国各地の分析を行なっている。最近の新規出店を成功させた繁盛店の分析をはじめとした新規出店や、既存店の店舗分析および営業能力調査は、直近5年間で累計320件超と業界トップクラスの実績を積み重ねている。特に、GISソフトや人口統計情報を使った商圏特性の分析に強みを持つ。また、店舗分析を踏まえた、顧客目線のホールづくりのサポートで支援先から高い評価を得ている。

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。

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