



ホール経営者様、幹部・スタッフの皆様
必ずお役立つするセミナーのご案内

当社主催の
プレミアム
セミナー

東京会場
6月28日
(金)

◆ 繁盛店の作り方 ◆

繁盛店の戦略・戦術を斬新な

「おっ！」と驚く切り口で見える化

■【ご案内】■

この度、満をじて弊社主催の初セミナーを開催することになりました。今回のテーマは、パチンコ店の営業および売り場を、抽象的な言葉を使わず、全て『数値化』することによって、繁盛店になるための秘訣・ポイントを解説します。今までにない革新的な切り口で、必ず目からウロコの情報を満載にお伝えします。是非、右記日程のスケジュールが空いていらっしゃる方は、ご参加ください。絶対に、有意義なセミナーを実施する自信があります！広告規制以降、営業戦略も大幅に変化し、売り場づくりも大きな過渡期。当然、状況下が変化しているのであれば、過去の成功手法は通用しません。この激動の時代を打破するために、実はやらなければならない必須ポイントがあります。

◆ 日程：6月28日(金)

13:00～17:00

◆ 会場：BMT会議室

東京都台東区上野3-7-3 SDビル5階

○ 交通アクセス／徒歩5分

JR山手線「御徒町(おかちまち)駅」

東京メトロ銀座線「末広町駅」

◆ 参加費：19,800円(税込み)

● 同一申込書にて2名様以上ご参加の場合
17,000円(税込み)

● さらに、事前銀行振込の場合(6月13日まで)

15,000円(税込み／対象者：上記を含む全員)

※恐れ入りますが、振込手数料は貴社にてご負担お願い致します。

※本セミナーは、ホール経営企業様対象であるため、パチンコ関連業者様に尽きましては、ご参加をお断りする場合がございますので、予めご了承くださいませ。

セミナーお申し込みは、コチラ！

■必要事項をご記入の上、下記FAXまでご返信くださいませ。

■お電話は(株)プラスアルファ

TEL: 03-6914-2810

担当：野島

FAX番号：03-6914-2820

ふりがな 御社名	ふりがな ホール	ご参加人数	名
ふりがな 代表者	ふりがな ご連絡担当者	(お役職:)	
住所	〒 —		
TEL	(携帯番号:)	メール	記入 必須項目
事前銀行振込 (請求書発行)	<input type="checkbox"/> ※13日までにご入金をご確認できなければ、通常料金となりますので、ご注意ください。	当日支払い	<input type="checkbox"/>
請求書送付先			

※上記の口に事前支払い、または当日支払いのどちらかにチェック☑を付けてくださいませ。

年間全国1,000店舗調査の真実

繁盛店の作り方

～営業面を数値化＋売り場を数値化～

セミナープログラム＆タイムスケジュール

13:00～13:30

第1講座：2013年のパチンコ業界を紐解く

年間1,000店舗調査×4年間のデータから見えたこと

- ・パチンコ店の真実
- ・広告規制以降のパチンコ店の実態
- ・異業種からパチンコ店を分析
- ・実態と実感の差異とは？

13:30～14:30

第2講座：繁盛店の営業面を数値化

営業数値の新たな管理手法

- ・広告規制後の最重要ポイントは、「移動平均」！？
- ・「移動平均」の管理・運用手法
- ・機種構成の鮮度管理
- ・マーケット(商圈)と鮮度管理
- ・機種設置におけるお客様目線でのABC配列
- ・間違いだらけの撤去機種選定
- ・撤去台選定も、やっぱり数値化の視点から実施
- ・チラシの効果測定手法
- ・シェア理論に則った効果的なチラシ配布の取捨選択

14:40～17:00 (途中:10分休憩あり)

第3講座：繁盛店の売り場を見える化

確実に異なる高稼働店のたった5つの売り場の違い

- ◇お客様の行動につながる伝達力とは？
 - ・小売業の事例写真から伝達力を体感
 - (1)その1-告知構成比率
 - ・告知構成比率の算出方法
 - ・過去のイベント実施時の告知構成比率
 - ・構成比率「その他」:60%が集客低迷の要因？
 - ・告知構成比率から“噂”の商圈を紐解く
 - (2)その2-情報発信源の優先順位付け
 - ・勝った可能性の高いお客様アプローチ数
 - ・滞留時間の長い場所に居るお客様へのアプローチ数
 - (3)その3-告知バランス率
 - ・告知バランス率の算出方法
 - ・滞留時間:弱度に広告経費を投資する売り場の実態
 - (4)その4-鮮度指数
 - ・鮮度指数の算出方法
 - ・滞留時間:弱度にマンパワーが偏る理由？
 - (5)その5-告知ツール総数
 - ・告知ツール数の適正值
- ◇競合店分析は売り場比較の5ポイントから始める！
 - ・なぜ、地域1番店が集客優位性が高いのか？

講師プロフィール

第1講座

藤田雄志

代表取締役



1972年千葉県生まれ。営業コンサルタントとして2008年に独立。北海道から九州まで、さまざまなエリアで、集客低迷していたパチンコホールの業績改善を図る。信条は、情報提供型ではなく、ホール企業と共に進める戦略実行型コンサルティング。売上・利益貢献はもちろん、ホール企業の組織力を飛躍的に高めることで、高い評価と信頼を得ている。過去、複数の業界誌で執筆・連載の実績がある。

第2講座

齋藤裕樹

執行役員

1984年山形県生まれ。弊社藤田の右腕として営業コンサルティングの現場の実務を遂行。また、営業支援だけではなく、様々なパチンコホール企業に対して、人事評価制度・年俸査定システム・社内不正防止スキーム策定など、幅広い支援を行い、組織の円滑化およびモチベーションアップに取り組んでいる。また同時に、パチンコ転職サイト「パチンコ転職ナビ」運営の総責任者も引き、離職率を低下させるためのデータ分析など、組織に必要な不可欠な要因を検証。

第3講座

野島崇範

年間1,000店舗の調査マン

1983年三重県生まれ。北海道教育大学卒。全国のパチンコホールを2009年から毎年1,000店舗以上調査し、その中から高稼働店に共通する法則を見つけ出し「情報伝達力」と定義。09年末からは業界誌で3年間以上定期連載を続けている。広告規制以降は、講師依頼が殺到し、12年7月末から3ヶ月間で、221店舗802名の経営幹部がセミナーを受講。「情報伝達力」調査の分析に基づき、お客様目線の徹底と継続の重要性を、支援先ホールの全スタッフと共有し、推進している。

第3講座 補佐

中島安紀子

1983年岐阜県生まれ。2010年:心理学検定1級取得。2011年:認定心理士取得。心理学的要素からパチンコ店を分析。