

出店・エリア開拓・営業強化を目指す大手・準大手・地方有力オペレーター企業の必須戦略

2017年業績向上のための ホール営業戦略・戦術と 新規出店・リニューアル成功手法

- スロット旧基準機がなくなることを想定した対応を取れるか否かがポイントの一年
- 投資余力をいかに生み出すか、収益性をどう高めるかでチェーン店としての競争力に差がつく
- 集客とリピート化は別問題。集客施策頼りのお店から、リピートしやすいお店作りで乗り越える
- 店舗年齢の高齢化に伴い、既存店の業績はいずれ下降する。それを防ぐための対応策を考える
- 新規出店とリニューアルの成功が勝ち残りのカギ。その成功ノウハウとは

ご案内

2017年は、パチンコではMAX機が撤去され、320分の1までの機械で構成される状態となります。スロットにおいても旧基準機をなくさざるを得ない事態が想定されています。昨年と同様に、機械台の投資負担もかかる一年となり、PS比率の変更に伴うリニューアルも多くなるものと想定されます。一層の投資負担と競争激化が予想される経営・営業環境において、場当たりの戦術の連発だけで乗り切れることは難しくなります。チェーン店全体として、また各店舗単位で戦略をしっかりと練り込むことによって、自社および自店が優位な状況を生み出す戦略性が求められます。

一方で、このような経営・営業環境にあっても新規出店やグランドリニューアルがあることも事実です。業績を上げ続けるためには、計画的な新規出店・グランドリニューアルが必要です。なぜなら、店舗の老朽化は時代に合わないリスクが顕在化し、業績を上げ続けることができなくなるからです。スクラップ&ビルドが必要とされる所以です。

本セミナーでは2017年を乗り切り、業績を上げて勝ち残るための営業戦略と営業戦術を詳解します。チェーン店にとって重要な新規出店やリニューアルを成功させるための手法について、主にプランニングに重点をおいて解説してまいります。多くのチェーン店展開企業様のご参加をお待ちしております。

日時 2017年2月8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)

●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営業日以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、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

業績向上のためのホール営業戦略・戦術と新規出店・リニューアル成功手法

●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"/>
	●ご担当者名()
●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	

2017年業績向上のためのホール営業戦略・戦術と 新規出店・リニューアル成功手法

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を挟みます)

I. 勝ち残りのための

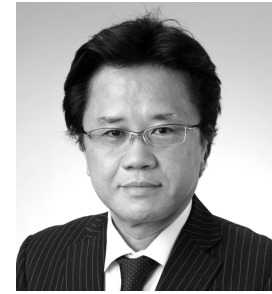
2017年の経営・営業戦略と戦術を考える

1. 環境変化の時こそシェア向上の好機と考えるべき理由
2. スロット旧基準機がなくなるまでの期間で取り組むべきテーマとは
 - ① 投資余力をできるだけ持つことが勝ち残りのカギ
 - ② チェーン店だからこそ可能な投資余力の作り方
 - ③ お金がかかる集客施策頼りからの転換が課題
・リピートしない集客施策頼りでは、季節要因に弱い
・リピートしやすいお店は季節要因に強く、悪い月でもそれなりに頑張れる
・リピートしやすいお店づくりとは
 - ④ 効果が出やすい営業強化のポイントとチェーン店の取組み方とは
3. スロット旧基準機がなくなることを想定して取り組むべきテーマとは
 - ① 場当たりの対応ではなく、
勝ち残りのために今から手を打つべき理由
 - ② 経営戦略面での取り組むべきテーマとは
 - ③ 営業戦略面での取り組むべきテーマとは

II. チェーン店が勝ち残るために必須の 新規出店とリニューアルの成功ノウハウ

1. チェーン店が成長するために必要な仕組みづくりとは
 - ① チェーン店が多店舗展開するためには、
仕組みがないと困る、もしくは順調に成長できなくなる理由
 - ② 勝ち組チェーン店同士の競争の時代となればこそ、
戦略やマネジメントの巧拙で勝敗が決まる
 - ③ チェーン店が成長するために必要な仕組みづくりの
全体像と各仕組みの概要
2. 既存店舗だけの頑張りでは、いずれ業績は下降する必然を考える
 - ① 店舗は必ず高齢化・老朽化し、それに伴い競争力を失う
 - ② 店舗年齢のマネジメントの勧め
3. 店舗ビジネスで伸びている企業は
「計画的な新規出店とスクラップ&ビルド」を実行している
 - ① 「計画的な新規出店」のポイント
 - ② 「スクラップ&ビルド」のポイント
4. 新規出店とリニューアルの成功ノウハウとは
 - ① 新規出店の成功パターンと失敗パターンを考える
 - ② リニューアルの成功パターンと失敗パターンを考える
 - ③ 新規出店とリニューアルを成功させるためのプランニング能力を考える
 - ④ 感覚的な台数計画の世界から
一番店になるための台数・勝つための台数を計画できる世界へ
 - ⑤ 新規出店の成功確率の高さと、リニューアルの投資回収率の高さに
こだわるのが、勝ち残りのカギ
5. チェーン店として成長するためには
経営企画力・営業企画力の強化が必須となる
 - ① 営業強化の重要性と同等に経営企画力・営業企画力の強化に
投資しているか
 - ② 戦略のミスは戦術でカバーできないからこそ、強化すべき
 - ③ チェーン店として強化すべき経営企画力・営業企画力を考える

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げが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げ増となり、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。

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。

弊社ホームページでは、セミナー・
展示会・刊行物などのご案内と商品
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>