

低射幸性時代到来！ 業界不況のなか成果を上げる店づくりとは

繁盛店の行動特性から学ぶ パチンコ新時代の 営業戦略と集客手法

規制強化はチャンスと捉えよう。やれることはまだまだ数多くある！

- すべての施策はお客様の遊技動機(来店動機)を探ることから始まる
- 店の信頼度を高めるのは出玉ではない。周辺施策で差別化し、信頼度を高める
- 商圈内ブランド力を高める努力を怠ってはならない

ご案内

2018年の遊技機規則改正は過去の改正と比較して大幅に射幸性を抑えられました。今までは規則改正後の新基準機も「いずれ性能も上がってくる」という期待感がありましたが、6号機など今回の新基準機は期待を持つことができません。これからはそのような遊技機を“いかに楽しんでもらうか”という遊技周辺の環境整備が重要となります。今回の規則改正は「業態」が変わるほどのインパクトを持っています。たとえば、接客ひとつをとっても、今までの接客とは目的から変えていかなければならないでしょう。プレイヤーの遊技動機も大きく変化しつつあるなか、業界は方向性を失い、ホールは旧態依然とし、ファン人口はさらに減り続けています。その様ななかで集客を維持・向上させるのは、競合店と、あるいは過去と、「違うやり方」を選択することが必要となります。

本セミナーでは、未曾有の変化のなかでも奮闘している繁盛店の行動特性に注目し、(株)トリスト 代表取締役 中川系太郎氏に、これからの店づくりについて解りやすく解説していただきます。

パチンコホール営業に携わる多くの皆様のご参加をお待ちしております。

日時 2019年2月27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！
<https://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り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、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。

セミナー 参加申込書		繁盛店の行動特性から学ぶ パチンコ新時代の営業戦略と集客手法	
●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"/>	
●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			

繁盛店の行動特性から学ぶ パチンコ新時代の営業戦略と集客手法

セミナープログラム

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）

I. 業界への警鐘

- 業界の取組みと商圈施策のねじれ
- 思考停止に陥った店舗施策
- その遊技機、誰のために作っているのか
- パチンコをとつとつまらなくしている高価交換

II. 今、頑張れる店づくりの鉄則

- レート変更で自滅する店、何で食っていくかを明確にする
- 店内販促より外部からの集客
- 古い考えを持ち込まない。業界歴が長い人ほど危険
- 内的動機付けを作り出せるリーダーシップが必要
- 形だけではない、真の接客ヘシフト
- 自店の「商品」は何か、プレイヤーの遊技動機優先で考える
- 手抜きをしない、これからの仕事の精度とは
- 店の信頼度の作り方(出玉ではない)
- 客単価・来店頻度を無理に高めない
- 間違えない店舗施策の考え方

III. 「販促」「集客」はこう変える

- 施策の優先順位を今までと変える
- まずはグランドデザインから考える
- 商圈内で知名度を高める広告宣伝
- 店内POPによる賑わい感はもう古い
- お客様の目は肥えている。レベルの高い営業を
- 同業でなく異業種から学ぶことのほうが多い
- 役職者は楽をしない、やったつもりにならない
- 非プレイヤーにも注目される店づくり

IV. 戦略脳を鍛える

- 3か月先を考える習慣作りを
- 戦略、マーケティングは身体で覚えないと使えない
- 「オレ流」の店づくりを持っているか
- やはり基本はランチェスター
- たくさん他店を見に行こう。良い店の第一印象を確かめよう
- アイデアも戦略のひとつ。真似事仕事から脱却しよう
- 大手に負けない中小店舗の4つの基本戦略
- 商圈分析は今を見るのではなく、変化を見ること

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。

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、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。



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