

いよいよ正念場、いかに淘汰から生き残るか！今こそ、本当のパチンコ営業を実践する

パチンコ・パチスロホール 経営環境の変化に対応する 店づくりと営業手法

こうすれば必ず店は良くなる。お客様を減らさない店づくりとは

- あなたの店もいつの間にか旧態依然の店になっている。気づいていないだけ
- 店づくりにはセオリーがある。まずはセオリーどおりにやろう
- 店を“変えていく”のが店長・幹部の役割である

ご案内

昨年の遊技機規則改正は過去に例をみない大きなマイナス規制となりました。今後、スロット旧基準機やパチンコ機の検定切れ・みなし機の撤去が本格化してきます。思いっきりアゲインストの風が吹くなか、業態やビジネスモデルを変えていくという意識が必要となります。「お客様を楽しませる」ということを真剣に考えないとお客様は減るばかりです。「人手不足」はどこでも同じです。それを理由にしても何も始まりません。今だからこそアイデア勝負なのです。

一番危険なのは業界歴の長い人が自分の経験で判断してしまうこと。店舗をリニューアルする前に自分たちの仕事と考え方をリニューアルする必要があります。集客はもう「入替」「出玉」「イベント」(悪しき店長の三種の神器)ではありません。一つひとつ手順を踏めば必ず上手く行きます。

本セミナーでは、今までに経験したことのない大きな環境変化のなかでも奮闘している優良ホール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と営業手法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8月21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 44,280円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,280円を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合
39,960円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税2,960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。

セミナー参加申込書 パチンコ・パチスロホール 経営環境の変化に対応する店づくりと営業手法

●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	

パチンコ・パチスロホール 経営環境の変化に対応する店づくりと営業手法

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. 今、注力すべき7つの事

- 商圏内ブランド力を高める
- ストアロイヤリティを高める
- お客様は「人」を見ている
- 「いかに抜くか」でなく「いかに楽しませるか」を議論する
- 玉粗利(料金)を戦略に組み込む
- 手を抜かない計数管理
- グランドデザインと販売促進

II. 悪しき既成概念を払拭する

- 玉利を上げて粗利達成は最悪
- 人を代えて解決しようとしな(部下のせい)にしない
- 旧態依然としてはダメ(世の中は変化する)
- 広告宣伝費を守り抜く
- 脱イベント、短期の集客策は長期でお客様を減らしている
- 常連客を重要視してはダメ
- 接客が良くならない店の共通点
- 差別化してはいけないこと
- 従業員がギャンブル好きでは良い店は作れない

III. 優良店の現場の仕事と行動特性

- 一段深く考えよう
- 業務一つひとつのあるべき姿を共有する
- 常に3か月先を考える
- 精度を高める営業計画
- マルチタスクで業務を進める
- モチベーションの高め方
- 商売は科学、見える化で基準を高める
- 工夫とアイデアはこうして生まれる
- 結局は面倒な事をやり続けている

IV. 集客の手順

- いかに宣伝が大切か
- 一度来店していただくことが店長の最重要任務
- 負けてももう一度来店していただける店づくり
- 会員管理と分析

V. パチンコという商売の重要キーワード

- 商品とベネフィット
- 事前期待と事後評価
- サイレントマジョリティとノイジーマイノリティ
- QSC(クオリティ・サービス・クリンリネス)を徹底する

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>