

新時代到来! 顧客を取り込むために今、何をやるべきか!

絶対に増客できる仕組みをつくる!

# パチンコホールが成果を生み出す [売り場プロモーション×Web広告]手法

## 取り組むべき 5つのポイント

- 若年層の消費行動の仕組みを知る
- MEO(グーグルマップ上位表示)対策を含めた環境を整える
- リマーケティングを売り場に活かす
- 心理学と脳科学的視点を取り入れた売り場をつくる
- 地域1番店と地域2番店以降のプロモーションの練り方

### ご案内

遊技人口の大幅な減少や、「遊技機規則改正」による遊技機の射幸性規制と撤去問題、また依存症対策への取組みなど、パチンコ・パチスロホールを取り巻く経営環境は一層厳しいものとなっています。ホール企業は顧客の絶対数が限られるなかで、生き残るために競合他社との差別化や棲み分けを進めています。しかし、多くの店舗で顧客獲得に向けた投資を行っても、顧客にお店の魅力を伝えることができず、ライター・取材来店に代わる新たな集客手法を見出せずにいます。広告宣伝規制が厳格化されるなか、最大限に集客効果を発揮するためには、何をどう取り組めばいいのでしょうか?

年間1,000店舗の調査結果の結論は、“情報伝達力”が広告宣伝規制以降の店舗の集客に大きな影響を与えるということです。そのため、「売り場の数値化」を基に、顧客行動の促進につながるように練り上げる必要があります。昨年度はWeb広告の仕組みを中心に解説しましたが、本年度のセミナーではWeb広告の活用事例を中心に解説します。さらに、Web広告と売り場プロモーションを組み合わせたハイブリッド型の、絶対に結果の生まれる広告手法について詳解いたします。

日時 2019年9月5日(木) 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(代表)  
※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。
  - ・お振込手数料は弊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

#### パチンコホールが成果を生み出す [売り場プロモーション×Web広告]手法

●会社名(フリガナ)	●貴社業種	
	●振込予定日( 月 日)	
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>	
	●ご担当者名( )	
●所在地(〒 )		
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		

# パチンコホールが成果を生み出す [売り場プロモーション×Web広告]手法

セミナープログラム&タイムスケジュール

13:00~14:00

## I. Web集客の基本は、「検索されること」に重点を置く

### 1. GoogleのMEOを自分たちで行う

- 検索エンジンの特徴を知る～パチンコに強いのは?
- Google地図とYahoo!ニュースを理解する
- 「AIDMAの法則」から「AISASの法則」へ
- Googleマイビジネスをはじめ
- 時代遅れにならないためのMEO対策
- Google マップ上で上位表示させる方法

### 2. リスティング広告は本当に古いの?

- 目的次第で変わるのがリスティング広告
- 検索結果で目に触れることが重要
- キーワード設定が肝
- 品質スコアを保つ除外キーワードの選定および削除の方法
- リスティング広告の目的はリスト化
- ユーザーリスト数を最低1,000名以上目指す

### 3. 成果の生まれるリマーケティング広告とは?

- 表示回数を設定しなければ信用度が低下する
- 表示するバナーの質がクリック率を変える
- リマーケティング広告とクリックした後に表示する内容を連動させる
- お客様のクリック率の動向からお客様の嗜好が分析できる

14:10~17:00

## II. Web広告を「売り場」に活かす

——圧倒的な成果にコミットするために!

### 1. Web広告のABテストから売り場をつくる

- Web広告のバナーのクリック率および滞在率から結果の生まれるポスターを選定
- 何度も同じ広告が表示される心理学的および脳科学的な効果とは?
- 初頭効果と親近効果が二重・三重に効く場所へ、結果の出る広告を配置
- 密度と物量数を組み合わせることで成果が倍増!
- 活用方法を間違えると、信用を失う
- 信用を得るための広告展開とは?
- 「オドボール課題」から見た鮮度プロモーションの重要性
- 出玉で集客する時代は終わった。景品金額が見えるタイミングで広告を!

### 2. 地域1番店と地域2番店のプロモーションの決定的な違い ——成果を生むための2×5の売り場プロモーションのつくり方

- 地域1番店の5つのプロモーション戦術を学ぶ
- 地域1番店の売り場プロモーションの事例を紹介
- 地域2番店以降の5つの売り場プロモーション戦術とは?
- 売り場ランチェスター戦略のABC分析から商圈を捉える
- 商圈分析の実演から売り場ランチェスター戦略の使い方を共有  
※3商圈～4商圈程度
- 「トライアル・アンド・エラー」はCグループで試す
- お客様へ情報の訴求度が高い売り場の一等地の活用
- 絶対に増客できるハイブリッド型の売り場のづくり

※特典: 受講者の方に「売り場の書籍」(3,000円・税別)を進呈いたします。

講師プロフィール

【第I講座】

齋藤 裕樹 (さいとう ゆうき)

株式会社プラスアルファ

執行役員

1984年山形県生まれ。パチンコ業界随一のデータ分析のスペシャリスト。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、幅広い支援を行ない、組織の円滑化およびモチベーションアップに取り組む。Webサイトの分析力を高めるため、Google認定のアナリティクス個人認定資格(GAIQ)やAdWords認定資格など取得。また同時に、民協協定の職業紹介士(第193号)を取得。パチンコ転職サイト「パチンコ転職ナビ」運営の総責任者も務め、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。また、転職者の明るい将来の設計を行なうため、ファイナンシャル・プランニング技能士も取得。

【第II講座】

野島 崇範 (のじま たかのり)

株式会社プラスアルファ

専務取締役

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年間1,000店舗以上調査し、その中から繁盛店に共通する法則を見つけ出し「伝達力」と定義。また、そのノウハウを業界誌で6年間余すことなく公開。「伝達力」調査の分析に基づき、お客様立場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。また、売り場ランチェスター戦略の第一人者として、科学的に売り場の支援を実施。2015年に「売り場プロモーション診断士」の資格試験を立ち上げ、2019年の4月から5月未まで第5回目の検定試験が開催され、68社423名が受験。また、16年1月から青山学院Hicon代表取締役 玉木欽也様(青山学院大学 経営学部 教授)の指導のもと、「売り場プロモーションの定量化(数値化)」の共同研究を開始して、より一層お客様立場の増客につながる売り場づくりを目指している。昨年発売された売り場の書籍『あなたの売り場、太っていませんか?』が発売初日に1,000冊販売。現在、4,200冊突破。

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



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