

遊技機で差別化できない今だからこそ、業績を上げている繁盛店から学ぶ

中小パチンコホールの 競合に負けない 「オンリーワン」戦略

台数規模が劣る
パチンコホールが行なう
営業戦略とは

- ①競合に負けないパチンコホールに必要なブランドマネジメント
- ②目指すべき営業を見つけるためのパチンコホールマーケティング
- ③低射幸性遊技機でも効果的な遊技機運用
- ④ホール責任者・店長の業務レベルを上げる(ブランドマネージャー)

ご案内

2020年は、「受動喫煙対策法」の全面実施(4月1日)や東京オリンピック・パラリンピック開催に伴う遊技機の入替え自粛、18年に施行された「遊技機規則改正」によるパチンコ機の検定切れ・みなし機の撤去の本格化など、多くの環境変化に対応した営業戦略を進めるうえで重要な1年となります。今までホールの売上げ(集客)に貢献してきたパチンコ機・パチスロ機の主力機種種の撤去は、ホール側にとって大きなリスクとなります。これまで遊技機で他ホールとの差別化を図ってきましたが、今後はそうした戦略を採ることができません。しかし、競合が激化するなかでも、業績を上げ続けているホールも多数存在しています。また、それらのホールすべてが多大な経営資源に恵まれているホールばかりでないことも事実です。競合する地域のなかで“業績を上げる”ためには、なぜそのホールが選ばれるのか。ユーザーから支持されるホール(繁盛店)をつくるメカニズムを知ることが必要となります。今こそ店舗の存在価値向上を図る、パチンコホールのブランディングによる独自化・差別化といった「オンリーワン」戦略が求められます。

本セミナーでは、繁盛店が実際に行なっている仕組み・戦略などから、競合店に対して台数規模で劣る中小ホールがどのように営業を行なうべきかについて(株)ビルズ 代表取締役 金村龍馬氏にわか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 2020年4月23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

※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 45,100円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合
40,700円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税を含む)

※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)

参加申込書

中小パチンコホールの競合に負けない「オンリーワン」戦略

●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...

●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

0-0320200404-040

●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、携帯電話等での通話はお断りいたします。
・講演中のPCの使用は可能ですが、使用に関しては周囲へのご配慮をお願いします。
・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。

遊技機で差別化できない今だからこそ、業績を上げている繁盛店から学ぶ 中小パチンコホールの競合に負けない「オンリーワン」戦略

セミナープログラム

13:00~17:00 ※15時前後にコーヒーブレイクの他、随時休憩を挟みます。

I. パチンコホールにおける ブランドマネジメント戦略

- 「強い店」とはどのような店か
- 顧客が言う「良い店」とは?
- パチンコホールのブランド化とは
- 自店舗のポジショニングとコンセプトづくり
- ロワイヤルユーザーとトライアルユーザー
- 店長はブランドマネージャーになるべき
- ブランド店舗と非ブランド店舗の差とは

II. パチンコホールマーケティング戦略

- パチンコホールマーケティングとは
- ブランド・エリア・カテゴリーの関係性
- 目指すべき営業は、「低利益率営業」か「高利益率営業」か?
- 「費用と投資」について考える
- マーケティングの役割とは何か
- マーケティングにおける注意点

III. 「低射幸性遊技機」で 業績を上げる戦略

- 新台に依存しない効果的な遊技機運用
- 新時代の機種構成について考える
- 顧客がなぜその店に行くのか?
自店のストロングポイントを創る
- 「競合店に勝つ」新台入替えと「競合店に負ける」新台入替え

IV. 業績を上げる「組織」戦略

- 市場競争は人材の力で決まる
- ホール責任者・店長の業務レベルを高める
- 業績が上がる組織の特徴
- 組織を持続的に「成長」させる

V. 質疑応答

講師プロフィール



金村 龍馬 (かねむら りょうま)
株式会社ビルズ 代表取締役

パチンコ店舗アルバイト、班長、主任、店長、取締役を経て独立。現在、全国各地のクライアントに短期集中型ホールコンサルティングを行なう。また、「パチンコ店長総マーケター化計画セミナーシリーズ」「龍馬流マーケティング実践塾」を全国各地で開催。ブログ「パチンコ店長の右脳」、メルマガ「マーケターRの朝食」を連載中。単独セミナーは常にソールドアウトで、ホール運営関係者に圧倒的な支持を得ている。

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。

ホームページ上では、弊社のセミナー・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>