

講座	項目
第1講座 10:15~12:15	1.『船井流原理原則を知ろう!』 ① 強者と弱者の戦略 ② マーケティングの5原則と4つの店舗のルール ③ 新規出店のための商圈の構造を知ろう
	2.『集客の方法』 ① 集客力の公式とは? ② 何故?0円やフリーが流行っているのか? ③ フロントエンドから、バックエンドへ
12:15~13:00 昼食(ご昼食はこちらでご用意いたします。)	
第2講座 13:00~14:20	1.『船井流 コヤマ式数理マーケティングを知ろう!』 ① 3つの根源的分岐点(クリスタラーの理論、他、重要㊦ポイント) ② とんかつ理論とは? ③ ライフサイクルにおける、業界の位置づけと戦い方
	2.『すべて単品1番化ストーリーからスタート』 ① 船井流 コヤマ式 数理マーケティング ② 売上げとは、読むことと ⇒ シェアUPの方法とは? 商圈拡大の方法とは? 圧縮付加法とは? ③ 全てはここから始まる 単品1番化ストーリーへの道
第3講座 14:30~15:50	1.『生き残るための計数管理』 ① 4つの業績UP手法と商品管理のしかた ② 3つの計数管理と5つの利益(損益分岐点の考え方) ③ 人時生産性の公式(1人1時間当りいくら稼いだらいいの?) ④ 利益には5つある ⑤ 損益分岐点の考え方
	2.『地域一番店戦略への道』 ① 単品一番化ストーリーにおけるシェアUP理論 ② 一番化期間は、何と㊦ヶ月で、予測ができるのを知っていましたか? ③ ブランドと属性の違い ④ 売場の陳列は、ズバリ!㊦陳列が決め手!
第4講座 16:00~17:00	1.『生き残るための店長のモチベーションUP』 ① マーケティングとマネジメントとプロデューサーと職人の違いは? ② 学校(金八先生)と企業のトップの違い ③ 店長の役割とは、5つの管理
	2.『生き残るための社員・従業員のモチベーションUP』 ① 本気で、パート・アルバイトさんに働いてもらうための5つの約束 ② 使う側と使われる側の理論の違い ③ ゆとり世代のモチベーションUP

一般企業	税抜 30,000円 (税込 32,400円) / 一名様
会員企業	税抜 24,000円 (税込 25,920円) / 一名様

出張研修承ります

1日コース

20万円~

税抜

※人数は20名様までです。※交通費は別途になります。

講師紹介

株式会社 船井総合研究所
上席コンサルタント

梶野 順弘 カジノ マサヒロ

勤務33年、第一線の現場コンサルタントとして東奔西走しており、支援先の勤続年数が長く、クライアントに信頼されている。特に著書の「地域一番店はココが違う」は、人気があり、支援先資料の段取りと情報力のルール化はモデルとなっている。コンサルタントをサポートし、経営支援を行っている。



1日

でわかる

店長の仕事セミナー

対象

店長及び店長候補・エリアマネージャー/幹部・経営者向け

特徴

業績アップ

マーケティング

計数管理

の3つに絞り込みました

業績アップと計数管理編

地域一番店

になるための

戦い方・勝ち方・計数管理

2018年

東京

1月24日(水)・3月13日(火)・4月19日(木)

名古屋

2月15日(木)

大阪

3月6日(火)

お値段さらに据え置きになりました!

一般企業 30,000円(税抜)

会員企業 24,000円(税抜)

参加者から、

『とてもわかりやすい!』

と、大絶賛の嵐!!

今回の研修で

ズバリ悩みを

解決します!

・物販 飲食店 サービス業 向け!!

・とりあえず、オープンしたけど、戦い方が分からない?

・競合が多い中で、勝ち方が分からない?

・今後どうすれば生き残れるか、わからない!?

・新店の集客力をとにかく増やしたいのだけど!?

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル 担当:浅井

1日でわかる店長の仕事セミナー・業績アップ&計数管理編

お問合せNo.2018年1-2月:S026174/3-4月:S026175

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-1111 24時間対応

WEBよりお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)

026174

026175

上席コンサルタント



梶野 順弘

地域一番店になるための

練習問題付き

I.戦い方のマーケティング

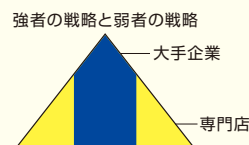
とりあえず、市場が伸びているということでオープンしたけど、どのように戦ったらいいかわからない。

- ① 強者と弱者の戦略をもう一度再確認したい！
➡ 今回のセミナーでお話します。

- ② どうしたら、地域一番店になれるの？
➡ 知っておきたい8つの差別化戦略

- ③ 例えば、競合店の力が(100)で、自店の力が(80)の時は、どのように戦ったら良いですか？
➡ 勝つルールがあります。

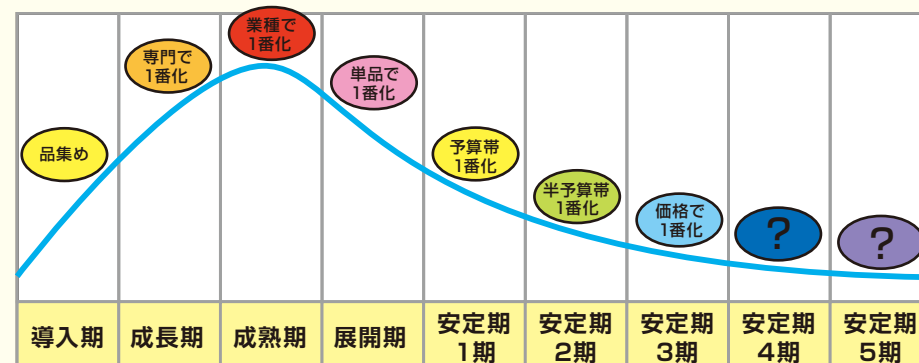
- ④ 新店の集客力が伸びないのですが、どうしたらいいですか？
➡ ズバリ！答えは、フロントエンドからバックエンドが最高の方法です！！



地域一番店になるための

II.勝ち方のマーケティング

自社の業界が、ライフサイクルの位置によって勝ち方が変わってきます。特に、知りたいところは、(展開期から安定期)への戦い方ではないでしょうか？



地域一番店になるための

物販 飲食店 サービス業 向け!!

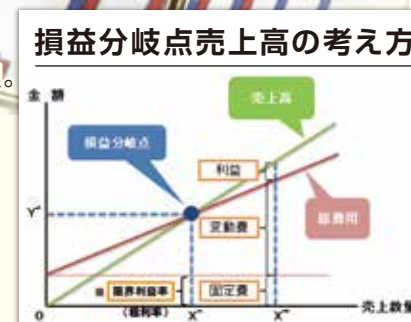
III. 計数管理と生き残り方

モチベーションUP

生き残るために知っておきたい。現場店長・幹部のための業績UP手法と(計数管理)をしっかりと伝えします。

チェーン店・飲食業の方にも役立つ

- ① 3つの計数管理と5つの利益
・サービス業・小売業・飲食店に役立つ計数管理。
・損益分岐点の考え方と数字の分析のしかた。
・人時生産性の公式を知ろう！
- ② 地域一番店になるための
・4つの業績UPの公式
・商品管理の仕方を学ぼう！

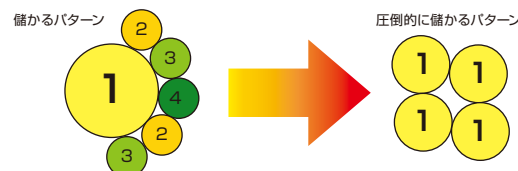


戦い方!

第1講座 10:15~12:15

1. 船井流原理原則を知ろう!

- ① 強者と弱者の戦略
- ② マーケティングの5原則と4つの店舗のルール
- ③ 新規出店のための商圈の構造を知ろう



2. 集客の方法

- ① 集客力の公式とは？
- ② 何故？0円やフリーが流行っているのか？



勝ち方!

第2講座 13:00~14:20

1. 船井流 コヤマ式数理マーケティングを知ろう!

- ① 3つの根源的分岐点(クリスタラーの理論、他、重要秘ポイント)
- ② とんかつ理論とは？
1. シンプルイズベスト
2. すしざんまいに見るプライス戦略
- ③ ライフサイクルにおける、業界の位置づけと戦い方
【導入期】【成長期】...1番乗りまたは1点突破
【成熟期】... 需要に供給が一致した時の戦略は？
【展開期~安定的】... ズバリ！競争が激しくなった時の勝ち方は？



2. すべて単品1番化ストーリーからスタート

- ① 船井流 コヤマ式 数理マーケティング
- ② 売上げとは、読むこと ⇒ シェアUPの方法とは？
商圈拡大の方法とは？ 圧縮付加法とは？

$$\text{売上高} = \text{客数} \times \text{客単価} \times \text{頻度}$$

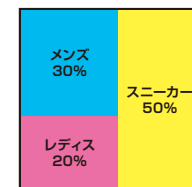
$$\text{売上高} = \text{M/S} \times \text{商圈人口} \times \text{シェア}$$

計数管理!

第3講座 14:30~15:50

1. 生き残るための計数管理

- ① 4つの業績UP手法と商品管理のしかた
- ② 3つの計数管理と5つの利益
(損益分岐点の考え方)
- ③ 人時生産性の公式
にんじせいさんせい
- ④ 利益には5つある
- ⑤ 損益分岐点の考え方



2. 地域一番店戦略への道

- ① 単品一番化ストーリーにおけるシェアUP理論
- ② 一番化期間は、何と $\frac{21}{\sqrt{P}}$ ヶ月で、予測ができるのを知っていましたか？
- ③ ブランドと属性の違い
- ④ 売場の陳列は、ズバリ！
秘陳列が決め手！

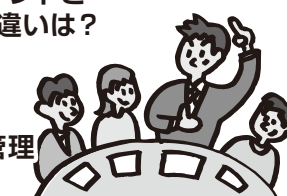


生き残り方!

第4講座 16:00~17:00

1. 生き残るための店長のモチベーションUP

- ① マーケティングとマネジメントとプロデューサーと職人の違いは？
- ② 学校(金八先生)と企業のトップの違い
- ③ 店長の役割とは、5つの管理



2. 生き残るための社員・従業員のモチベーションUP

- ① 本気で、パート・アルバイトさんに働いてもらうための5つの約束
- ② 使う側と使われる側の理論の違い
- ③ ゆとり世代のモチベーションUP



今ならプレゼント付き!

- ① 朝礼で使える30のモチベーションアップ集!
- ② 書籍「地域一番店の店長はここが違う」をプレゼント!



お客様の声

- ① 自分の知識を得ないと教えられないと、実感しました。
- ② とても面白く、参考になりました。後は帰ってからテキストを復習します。
- ③ 数字に基づくものについて、学びました。何より分かりやすく頭に入りやすかった。
- ④ 最初から最後まで、自分の頭にはない知識の話ばかりで引き出しが一杯できました。

日時・会場	東京会場 2018年 1月24日(水) (株)船井総合研究所 芝セミナープレイス 〒105-0014 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル ▶都営地下鉄 三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分 名古屋会場 2018年 2月15日(木) 安保ホール 〒450-0002 名古屋市中村区名駅3-15-9 ▶JR「名古屋駅」徒歩3分 開催時間 10:15 ▼ 17:00 受付10:00～
受講料	一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。
お申込方法	下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。 お申込いただきました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送りいたします。万が一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。
お振込先	下記口座に直接お振込ください。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通No.5785110 口座名義:カ)フナISOウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:浅井 ●内容に関するお問合せ:梶野 年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月8日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。 1月9日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S026174	担当	浅井 宛
-----------------	----	------

1日でわかる店長の仕事セミナー・業績アップ&計数管理編

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。		☐ 【東京会場】 2018年 1月24日(水)		☐ 【名古屋会場】 2018年 2月15日(木)		
フリガナ		業 種	フリガナ	役 職	年 齢	
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ	役 職		
			ご連絡担当者			
TEL	()		E-mail	@		
FAX	()		HP	http://		
ご参加者氏名	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	1			2		
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	3			4		
フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	
	5			6		
今、このお申し込み用紙を手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。						
上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに ☒ をお付けください。)						
☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。 ☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)						
ご入会中の弊社研究会があれば ☒ をお付けください。						
☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)						

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社が発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないとときは、☒ を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐

検

事務処理用コード