

講座	内 容
第1講座 10:15~11:10 〈休憩あり〉	1.「商売は、原理原則に従うか？時流に従うか？」 ① 強者と弱者の戦い方 ② 小売業の4つの原理原則と8つの差別化戦略
第2講座 11:20~12:45	2.「集客のコストの掛け方は、選択と集中！」 3. 店長・幹部・経営者が知っておきたい！ 「何故？0円やフリーがこんなに流行っているのか？」 ① フロントエンドからバックエンドへ ② 集客の公式は？
12:45~13:30	昼 食
第3講座 13:30~14:20	4.「現状の悩みや困っていることを話し合おう！」 ① グループ・ディスカッション 5.「3つの根源的分岐点と価格戦略」 ① 予算帯別一番化手法 ② 属性別一番化手法
第4講座 14:30~15:10	6. 商売は2通り！ 「利益率を上げるか？」「回転率を上げるか？」 ① 高級フレンチに回転率を持ちこんだ異色企業の戦略 ② 粗利益率70%、営業利益率20%の高収益企業の仕組み
第5講座 15:20~16:00	7.「儲かっている企業やお店は、集客のここが違う！」 ① 30分フィットネス 新規オープンの集客は、ここが凄い ② 「結果にコミット・メント」この集客は、ここが凄い！ ③ 立ち食いステーキ店が大成功した秘訣は、モデル商法
第6講座 16:05~17:00	8.「Webにおける集客の考え方」 ① 売上高 = M/S × 商圏人口 × シェア ② 今の時流は、Online-Offline-Onlin 9.「ワンポイント付・参加者情報交換会！」 ※チラシ、メニューなどご持参ください。

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

今なら

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
HRDコンサルティング事業本部
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。



対象 ① 集客や業績UPに困っている **販促担当者 店長 経営者** 向け
 ② 新しい集客の仕掛けや、他社のモデルを学びたい方へ

コミュニケーション付き
 対話型研修
 アンケート添削付き
 具体的でわかりやすい

1日でわかる店長の
 仕事セミナー

今のお客様を大事にする！

編

集客のしかた

何故？0円や
 フリーがこんなに
 流行っているのか？

集客(商売)は、
 利益率と回転率の
 2通り！

儲かっている企業は、
 集客のしかたが
 ここが違う！

東京会場
11月5日(月)
12月4日(火)

大阪会場
11月7日(水)
12月3日(月)



株式会社 船井総合研究所
HRDコンサルティング事業本部
上席コンサルタント
梶野 順弘

今なら、この価格です！ 一般企業 30,000円(税抜) 会員企業 24,000円(税抜)

こんなことで悩んでいませんか？

- ① 最近、集客が伸びないのだが…？
- ② 最近、販促がマンネリ化しているのだが？
- ③ どこに、販促予算をかければいいのか？悩んでいる方へ
- ④ 一度、しっかり集客の考え方を学びたいのだが？

こんなことが学べます！

- ① 集客の仕掛けのしかたをお伝えします。
- ② 集客で上手くいっているお店や企業のモデルをお話します！
- ③ 限られた販促予算をいかに効率よく使うか？お伝えします！
- ④ 参加者同士の情報交換会があります。

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：中田

1日でわかる店長の仕事セミナー・集客のしかた編 お問合せNo.S026225・S026240
 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。→ 026225 026240

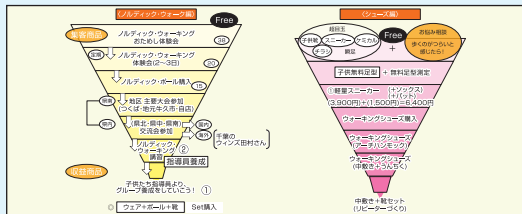
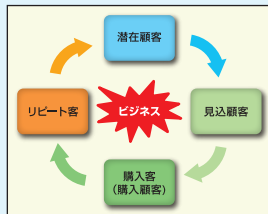
販促担当者・店長・経営者が知っておきたい

I. 何故？0円やフリーがこんなに流行っているのか？

1 商売は原理原則に従うか？時流に従うか？

- ① 何故？0円やフリーがこんなに浸透したのか？
- ② すぐに使える！フロントエンドからバックエンド手法
- ③ ズバリ！集客の公式は

集客数 × 客単価UP × ?

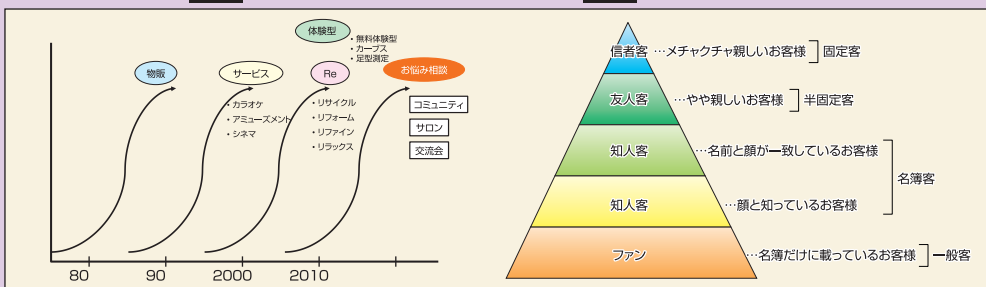


販促担当者・店長・経営者 必須講座

II. 商売は2通り 利益率を上げるか？回転率を上げるか？

1 新しいフィールドを探せ！（耕す畑）

- ① 粗利率70%、営業利益20%の高収益企業の経営の仕組み！
- ② 高級フレンチに回転率を持ち込んだ異色企業 O社の戦略
- ③ 商売は理で動くが、お客様は情で動く！



販促担当者・店長・経営者にとってすぐ役立つ

III. 儲かっている企業やお店は集客のここが違う

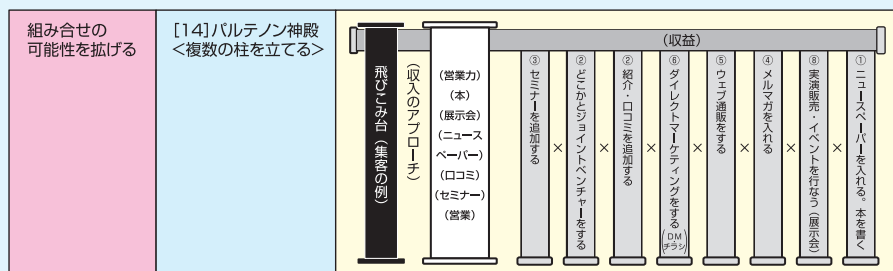
1 事例紹介編（ズバリ！ソリューション）

- ① 30分フィットネスの新規オープンの集客はここが凄い！新規オープンの集客のしかた
- ② 「結果にコミットメント」の集客はここが凄い！ KPI
- ③ 立ち食いステーキ店が大成功した秘訣は、モデル商法



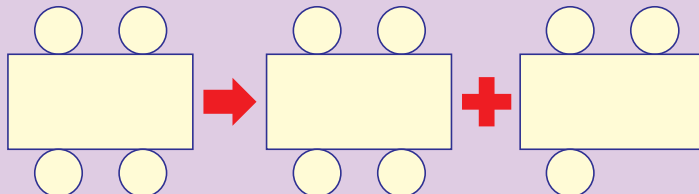
2 集客のコストの掛け方は、選択と集中！

- ① 自軍が80:敵軍が100の時の戦い方!?
- ② 選択と集中をしよう!
- ③ 集客数 × 客単価UP × ?



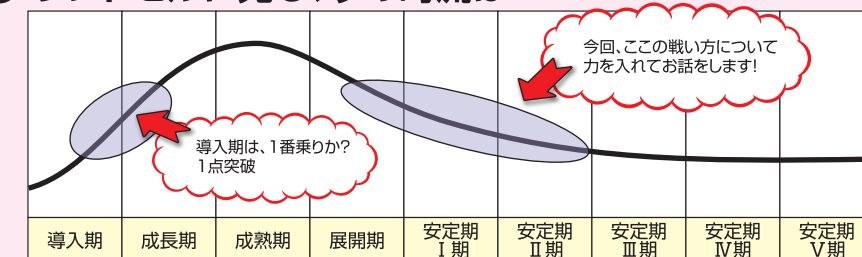
2 飲食業やサービス業にピッタリ！価格の設定のしかた！

- ① 3つの根源的分岐点 (商圈人口別業態論・価格の根源的分岐点・アイテムパワー)
- ② ライフサイクルに見る予算帯別一番化戦略 (イタリアンS社のメニュー戦略)
- ③ 究極の価格戦略とチラシ・メニュー戦略 (√ AF理論)



2 Webにおける集客の考え方

- 船井流売上高の公式=M/S(年間1人当り消費支出金額)×商圈人口×シェア=売上高
- ① Webで成功しているモデル企業に学びませんか？
 - ② 商圈人口が大きいと、M/S(マーケットサイズ)は小さくなる
 - ③ ランドセルに見る、今の時流はOnline-Offline-Online



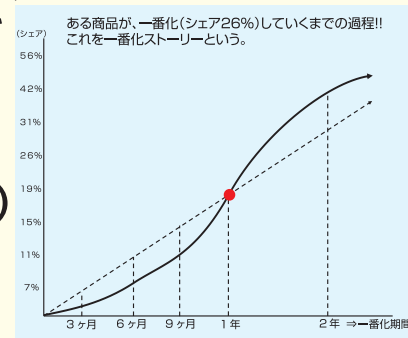
3 今回の研修で学べること、基本の集客の考え方

- ① 強者と弱者の戦い方、原理原則
- ② 小売業の4つの原理原則とマーケティングの5つのルール
- ③ 知っておきたい8つの差別化の戦略

誰に × 何を × どのように販売するか？

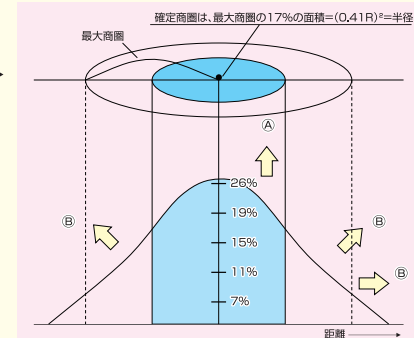
3 既存のお客様にリピートして頂く＜一番化ストーリーの道＞

- ① 集客は、単品別一番化ストーリーが最も近い道！
- ② 既存のお客様にリピートして頂く＜一番化ストーリーへの道＞をいよいよ公開
- ③ 購買頻度マトリックスの考え方と使い方 (船井流3回来店・固定の法則)



3 参加者だけの特典 ワンポイントアドバイス付＜情報交換会＞

- ① 今、集客で困っていることは何ですか？
- ② 販促をする時に、誰が！ターゲットが明解ですか？
- ③ <ワンポイントアドバイス付> 情報交換会



日時・会場

東京会場

2018年11月5日(月)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
▶JR「五反田駅」西口より徒歩15分

大阪会場

2018年12月3日(月)
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階
▶地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩3分

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。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●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ようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込みいただいたにも関わらず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.5785123 口座名義:カ)フナイツ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:中田 ●内容に関するお問合せ:梶野

※ご入金確認後、受講票の案内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. S026225 担当 中田 宛

1日でわかる店長の仕事セミナー・集客のしかた編

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11月5日(月)

☐【大阪会場】 2018年12月3日(月)

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	1	フリガナ		役 職	年 齢	
	2					
	3	フリガナ		役 職	年 齢	
	4					
5	フリガナ		役 職	年 齢		
6						

今、このお申し込み用紙を手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】

- 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。
- 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。
- 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

会社に発送データとして預託することがございます。

- 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。
- 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)

お申込みはこちらから

※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たいときは、☒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