

船井総研が企業成長のために、 提言してきた営業モデルとは？

2017年【 ぱちんこMAXタイプ撤去 】

船井モデル「 4円ぱちんこバラエティ専門店モデル 」

一般モデル「 シリーズ機主体営業 」

2018年【 機械スペックのダウン 】

船井モデル「 集客フェスモデル 」

一般モデル「 スロット高射幸機主体営業 」

2019年【 消費増税・スロット5号機の高射幸メイン機撤去 】

船井モデル「 会員ストック型モデル 」

一般モデル「 20円スロット主体営業 」

2020年【 全館禁煙化 】

船井モデル「 超・経営者トップダウン型モデル??? 」

一般モデル「 話題機待ち節約営業 」

3年後もぱちんこ企業として存続したい

経営者様・企業様向け

全館禁煙、高射幸機撤去、2021年撤去問題…

顕在化されている経営存続の危機に対して

2020年「これだけは までに 知っておいて欲しい！」 営業の方針・戦略セミナー

同じ営業の環境下で、

「 3年後もぱちんこ企業として残る未来が描けている企業 」と

「 1年先さえも見えていない企業 」の違いは？

それは、**たった「2つの選択」**を
知っているかいないか？

2019年 **12月7日** 土
東京会場限定開催
(株)船井総合研究所 東京本社

FAXでのお申し込み

本DMIと同梱しておりますお申込用紙に
ご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当：櫻田

0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページの
お申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN! セミナー情報を
WEBページからも
ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/038554>



受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様

主催



明日のク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4-4-10

船井総研 大阪本社ビル

お申込みに関するお問合せ：櫻田

内容に関するお問合せ：岩佐

REモデルパチンコ経営セミナー

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX 0120-964-111

お問い合わせNo.S038554

24時間
対応

WEBからも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。)→ **038554**

「2020年が3年後に」ぱちんこ企業として残るかどうかが「2つの選択」への最後のタイミングになる!

投資ポイントのキーワード

「**営業戦略**」と「**人事戦略**」の
2つの選択を間違わないこと!

「**営業戦略**」
営業戦略の選択と集中 ⇒ **営業戦略の選択**
「**範囲決め × 力相応の見極め**」

「**人事戦略**」
適材適所 ⇒ **人事戦略の破壊・創造**
「**超経営者トップダウン × 超プロのワンマン人事**」

第1講座

2020年大予測!2020年以降、勝ち残り
成長し続けることができる企業の営業方針・戦略とは?

株式会社 船井総合研究所 アミューズメント支援部 シニア経営コンサルタント

渡邊 龍信



第2講座

ゲスト講演

10店舗クラスの増収増益を達成し続けている企業が
着手している「**新・営業モデル**」実践事例

株式会社 エスエープランニング グランドマネージャー

中村 政己氏



第3講座

「**新・営業モデル**」が創出でき持続的に業績を
上げられる営業・組織体制の裏側を公開!

株式会社 船井総合研究所 アミューズメント支援部 マーケティングコンサルタント

岩佐 直文



まとめ講座

「**新・営業モデル**」で
勝ち残るために必要な経営ポイント

株式会社 船井総合研究所 アミューズメント支援部 シニア経営コンサルタント

西川 佳孝



本セミナーのポイント

ポイント
1

2020年に業績アップを目指すためには
「**新・営業モデル**」へ**チャレンジ**する必要あり!



「新・営業モデル」とは店舗の業態(貸し玉・カテゴリー構成、粗利率、営業計画)・運営体制の再構築!言い換えると新しい常識を作る!という認識が正解です。なのでまず、現在の店舗の業態・運営から何を取り除かなければならないか。次に、未来の店舗の業態・運営に何を残し、何を新たに取り入れるかという事業者としての取り組みが必要です。「とりあえず1,000台クラスの地域一番店の真似をしてみよう」「競合店が何か仕掛けるまで様子を見ておこう」という業界経営者様はご注意ください。すでに2021年の未来予測から逆算して「新・営業モデル」に着手されている企業の先行事例、成功事例をご紹介します。

ポイント
2

売上を増やし、利益も増やし、でも「**業務時間**」は
減らす、そんな組織の「**新・営業モデル**」とは?

やはり、売上・利益に直結する業務は機械運用になります(機種構成・配置・販促・調整)。今後も、その分野の重要性はもちろん変わりません。ただし、重要性が変わらないからといって、手法(やり方)も変わらないかというところではありません。機械運用の必要最低限のデジタル化(店長のカンではなく)は、やるかやらないかではなく「どこまでやるか」の時代に入っています。毎日、1時間かかっていた分析・判断を2秒で完了させるAI活用など、船井総研独自の成功事例をご紹介します。



ポイント
3

ぱちんこ事業における2021年までの
投資ロードマップとは?

全館禁煙化→管理遊技機導入?→新紙幣導入?ぱちんこ事業を取り巻く環境から、正しい決断・判断が求められる状況が続きます。これらの決断・判断は、もはや自社の経験や会議だけで対応できる範囲を超えつつあります。船井総研が主催させていただいている、ゆるやかな企業連携によって構成されています会員組織から創出されている一次情報や経営者様・経営幹部様に自らが講演いただいています取組み事例をご紹介します。



日時・会場

東京会場
 2019年 **12月7日(土)**
 (株)船井総合研究所 東京本社
 〒100-0005
 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
[申込締切日/12月6日(金)17:00まで]

JRF(東京駅)
丸の内北口
より
徒歩1分

開催時間 開始 **13:00** ▶ **16:00** (受付12:30より) 終了

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 **30,000円** (税込**33,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **24,000円** (税込**26,400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
 消させていただく場合がございます。 ●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ますようお願いいたし
 ます。それ以後のお取消の場合は、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.5785832 口座名義:カ)フナイソ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 **株式会社 船井総合研究所**
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 岩佐

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. **S038554** 担当 **櫻田 宛**

REモデルパチンコ経営セミナー **FAX:0120-964-111**

| | | | | |
|------|-----|--------------------|---------|----|
| 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 ご連絡 担当者 | 役職 | |
| 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 |
| | フリガナ | フリガナ | フリガナ | フリガナ | フリガナ | フリガナ |
| | フリガナ | フリガナ | フリガナ | フリガナ | フリガナ | フリガナ |

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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人だと思います。
 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に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(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合研究所 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** **お申込みはこちらから**