

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 2. 「集客のコストの掛け方は、選択と集中！」
第2講座 11:20~12:45	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. 「自分のシェアとマーケティングの公式を使って出ませんか」 ① 売上高 = M / S × 商圏人口 × シェア ② 今の時流は、Online-Offline-Online
第4講座 14:30~15:10	6. 商売は2通り！ 「ライフサイクルに見る活性化の仕方」 ① 予算帯一番化手法 ② 属性別一番化手法仕組み
第5講座 15:20~16:00	7. 「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＜一番化ストーリーの道＞を公開！ ③ 船井流3回来店・固定の法則 ④ 船井流数理マーケティングの真骨頂です。
第6講座 16:05~16:30	8. 「3つの根源的分岐点と商売は利益率UP or 回転率UPの2通り」 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

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 **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、現場マーケティングは、社内でも独自固有の理念を持っている。また、若手育成も上手く、研修内容は事例が豊富で分かりやすいと評判である。



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

1日でわかる店長の仕事セミナー

参加者の質問にこたえる**コミュニケーション型**研修です。

集客のしかた 編

- ・集客の決め手は、来店回数のUP！
- ・これからの集客は、**個客との繋がり！**

東京 2019年

2月12日(火)

大阪 2019年

2月18日(月)



このような方に受講をおすすめします。

- | | |
|--|--|
| ☐ 集客のしかたの基本を、この機会にしっかり聴きたい社員 | ☐ フナイ流数理マーケティングを学びたい幹部・社員【MS×商圏人口×シェア】 |
| ☐ 最近、客数も客単価も下がって困っていると嘆きの店長・リーダー | ☐ 0円やフリーなどハードルを下げる販促が流行っているのか？本質を知りたい社員 |
| ☐ 業績UPをしたいが、客数と客単価UPと、どちらを伸ばしたらいいかわからない社員 | ☐ 利益率UPと回転率UPで成功している事例を知りたい社員 |
| ☐ 販促費のかけ方をどうしたらいいかわからない社員 | ☐ 【卓越の戦略】を学びたい幹部・社員 |

わかりやすい！
と大好評の講座で
その問題を
解決させましょう！！

主催 明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** 1日でわかる店長の仕事セミナー お問合せNo.S039615
 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
 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。) → **039615**

販促担当者・店長・経営者が知っておきたい

I マーケティングの原理原則と 何故0円やフリーが流行っているのか？

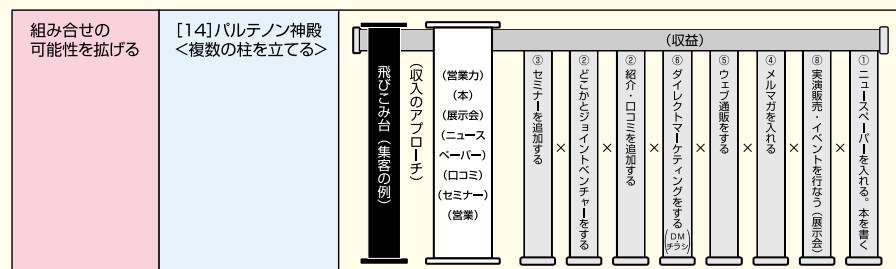
1 研修で学ぶランチエスターの戦略 基本の集客の考え方

- 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



2 販促のコストの掛け方は、 選択と集中です！

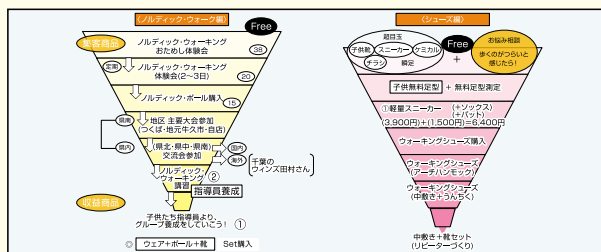
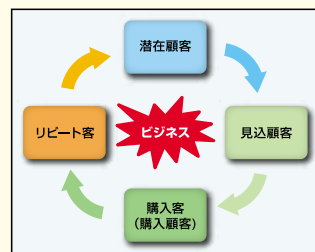
- ① 自軍が80:敵軍が100の時の戦い方!?
- ② 選択と集中をしよう!
- ③ 集客数 × 客単価UP × ?



3 何故0円やフリーがこんなに 浸透したのか？

- ① すぐに使える! フロントエンドからバックエンド手法
- ② ズバリ!集客の公式は

$$\text{集客数} \times \text{客単価UP} \times ?$$

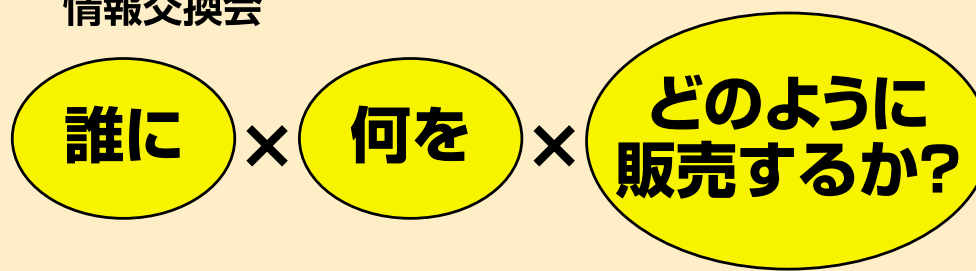


販促担当者・店長・経営者 必須講座

II マーケティングの公式と ライフサイクルにおける活性化の仕方

1 自社のシェアとマーケティングの 公式を使いませんか？

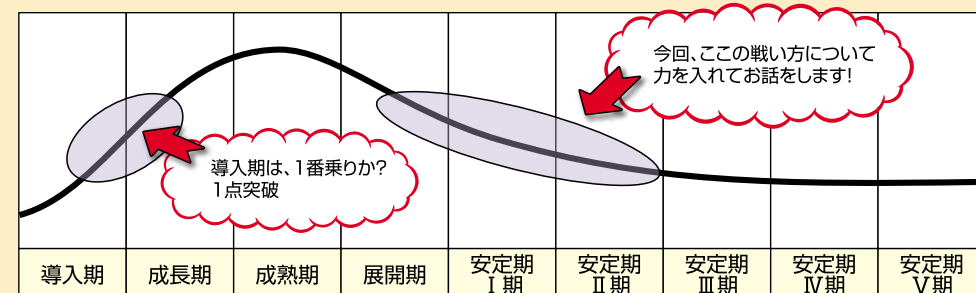
- ① 販促をする時に、**誰が!**
ターゲットが明解ですか？
- ② <ワンポイントアドバイス付>
情報交換会



2 ライフサイクルにおける 活性化の仕方

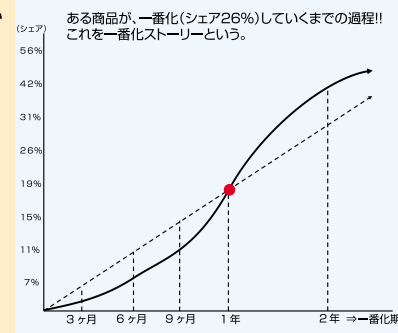
船井流売上高の公式=M/S(年間1人当り消費支出金額)×商圏人口×シェア=売上高

- ① グー・チョキ・パー理論
- ② 商圏人口が大きいと、M/S(マーケットサイズ)は小さくなる



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 船井流3回来店・固定の法則
- ④ 船井流数理マーケティングの
真骨頂です
- ⑤ アメリカの集客最新キーワードを
5つ 教えます

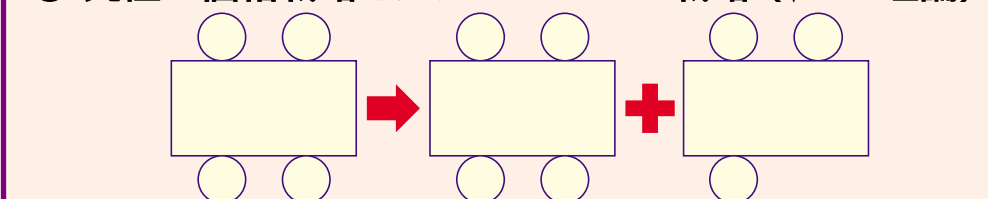


販促担当者・店長・経営者 にとってすぐ役立つ

III 3つの根源的分岐点と 商売は利益率UP or 回転率UPの2通り

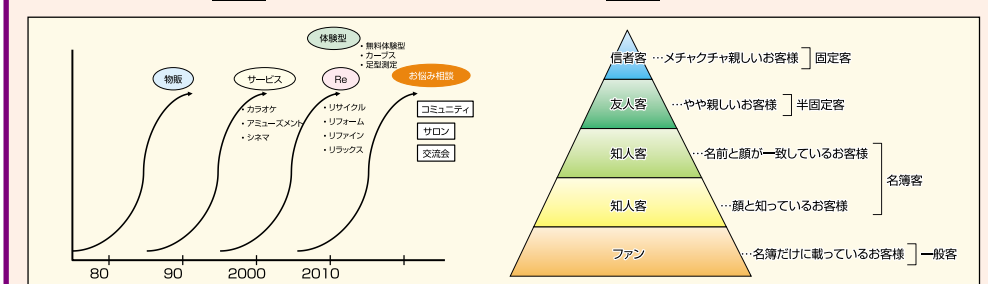
1 飲食業やサービス業にピッタリ! 価格の設定のしかた!

- ① 3つの根源的分岐点
(商圏人口別業態論・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)



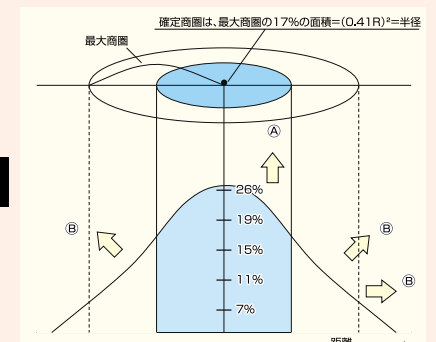
2 新しいフィールドを探せ!(耕す畑)

- 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 **〇社** の戦略
- ③ 商売は **理** で動くが、お客様は **情** で動く!



3 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**



日時・会場

東京会場

2019年2月12日(火)
(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

大阪会場

2019年2月18日(月)
(株)船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
▶地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2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、ご入金が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ます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.5785673 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

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

お申込専用

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:中田 ●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7日まで電話がつな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。

※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. S039615 担当 中田 宛

1日でわかる店長の仕事セミナー FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。

☐ 【東京会場】 2019年2月12日(火) ☐ 【大阪会場】 2019年2月18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	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なされている方は、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** ☐