

講座	項目
第1講座 10:15~13:00 ※途中休憩あり	1.『生き残るための計数管理①』 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時間当た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.『生き残るための計数管理②』 ① 貢献度分析表 ② 粗利相乗積 ③ スペーマ、マーチャンダイジング ④ 商品管理の仕方
13:00~13:45 休憩(ご昼食はこちらでご用意いたします。)	
第2講座 13:45~15:10	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圏の構造を知ろう
	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
第3講座 15:20~16:30	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.『すべて単品一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?商圏拡大の方法とは? 圧縮付加法とは? ③ 全てはここから始まる 単品一番化ストーリーへの道

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 支援本部
上席コンサルタント

梶野 順弘 カジノ マサヒロ

勤務34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。



1
日でわかる
店長の仕事セミナー

対象
①集客や業績UPに困っている経営者や幹部リーダー
②計数管理が苦手な店長や飲食店店長・副店長
③商品管理や発注の仕方を知りたいWeb担当者向け

計数管理と業績アップ編

地域一番店になるための
計数管理・戦い方・勝ち方

東京会場

大阪会場

4月10日(水)
4月11日(木)

株式会社 船井総合研究所
HRD 支援本部
上席コンサルタント
梶野 順弘

今なら、1名様この価格です

一般企業 30,000円(税抜)
会員企業 24,000円(税抜)

こんなことが良くなります。
経営者 幹部 店長 Web 担当者 向け!!
・とりあえず、オープンした中で、戦い方が学べる。
・競合が多い中で、勝ち方が分かる。
・今後どうすれば生き残れるかが見える。
・新店の集客力の増やし方が分かる。

さらにこんなことが学べます
~船井流ノウハウ計数管理を一挙大公開!~
①新しい集客の仕方が分かる。
②数字に強くなる。
③業績UP手法とマーケティングがわかる
④戦い方・勝ち方の方法が見える。
⑤Eコマースの事例が学べる。

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[計数管理と業績アップ編] お問い合わせNo.S039790
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。)→
039790

地域一番店になるための Web 担当者 物販 飲食店 サービス業 向け!!

I. 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)をしっかりお伝えします。

チェーン店・飲食業の方にも役立つ

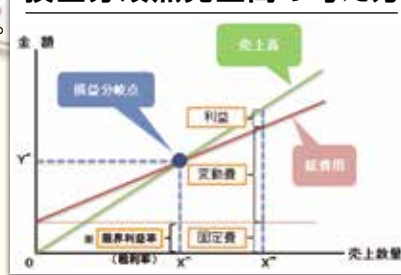
① 3つの計数管理と5つの利益

- ・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!

損益分岐点売上高の考え方

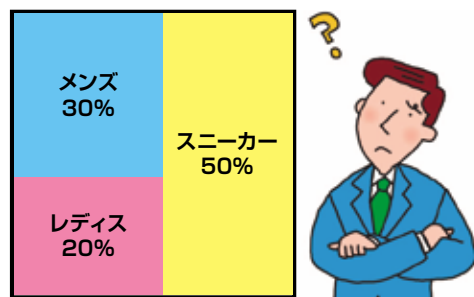


計数管理! 第1講座 10:15~13:00

※途中休憩あり

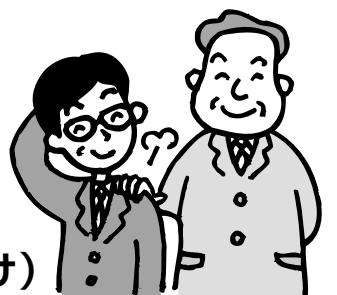
1. 生き残るための計数管理①

- 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)
にんじせいさんせい
- ③ 人時生産性の公式
- ④ 利益には5つある
- ⑤ 損益分岐点の考え方



2. 生き残るための計数管理②

- ① 貢献度分析表
- ② 粗利相乗積
- ③ スペー、マーチャンダイジング
- ④ 商品管理の仕方(物販・Web担当者向け)



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! 残り僅か!
- ② 書籍「地域一番店の店長はここが違う」をプレゼント!



地域一番店になるための 練習問題付き

II. 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れど、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?

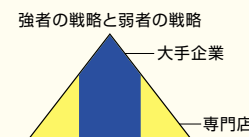
➡ 知っておきたい8つの差別化戦略

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?

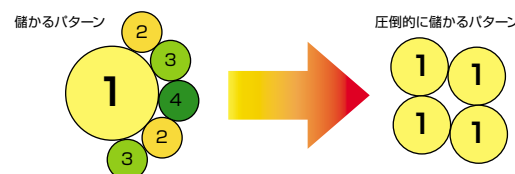
➡ ズバリ! 答えは、
フロントエンドからバックエンドが最高の方法です!!



戦い方! 第2講座 13:45~15:10

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

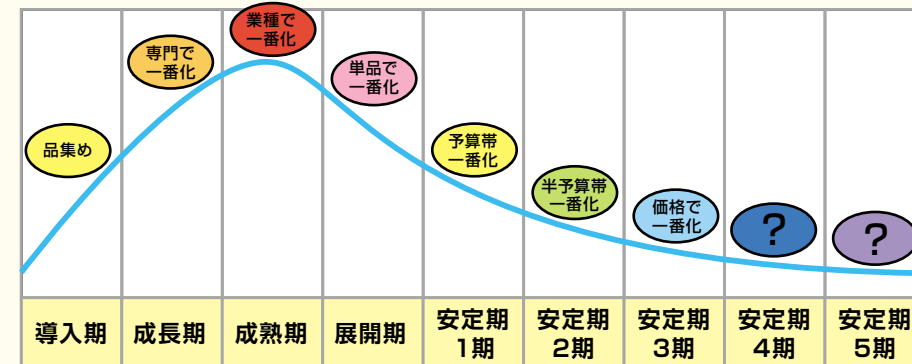
- ① 集客力の公式とは?
- ② 何故? 0円やフリーが流行っているのか?
- ③ フロントエンドから、バックエンドへ



地域一番店になるための

III. 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?



勝ち方! 第3講座 15:20~16:30

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(クリスタルの理論、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ブライズ戦略
- 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】…一番乗りまたは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. すべて単品一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?

売上高 = 客数 × 客単価 × 頻度

➡ 売上高 = M/S × 商圈人口 × シェア

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

2019年 4月10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

大阪会場

2019年 4月11日(木)

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

開催時間
10:15
▼
16:30
受付10:00～

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、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

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頂いた場合がございます。 ●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上でご確認ください。

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.5785677 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

※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. S039790 担当 中田 宛

1日でわかる店長の仕事セミナー【計数管理と業績アップ編】

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付け下さい。

☐ 【東京会場】 2019年 4月10日(水) ☐ 【大阪会場】 2019年 4月11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	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

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人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは現在、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

会社へ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)

検

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** ☐