

Q 全館禁煙ホールで失敗しないために、決断・押さえるべきポイントは?

A 市場の客層、特に客質を的確に見極めること、自社のブランディングを上げる戦略はもちろんどのポジションを取るのか、どの戦略を捨てるのか、**まず経営者が決断することが重要**です!



ゲスト講師
株式会社モリナガ
代表取締役専務
山口 真 氏

下記のQに、自信を持った正解イメージができますか?

判断を間違えると失敗します!

- Q1 やはり空調? それとも休憩コーナーのどちらに投資?
- Q2 設備投資の優先順位は?
- Q3 喫煙所は広さ? 環境? どちらを優先すべきか?
- Q4 販売促進戦略はアナログ? それともWEB中心?
- Q5 成功しやすい市場と店舗の選定ポイントは?
- Q6 各台計数機? それともホールコンに投資?
- Q7 全館禁煙に変える時の適切な休業期間は?
- Q8 店長はベテラン? それとも若手どちらが適任?
- Q9 どの貸し玉に注力するべき? やはり1円ぱちんこ?

開催日時	東京会場	オンライン受講
	2019年 5月15日水 (株)船井総合研究所 東京本社 13:00~16:30 [受付 12:30~]	2019年 5月30日木 2019年 6月 3日月 両日 13:00~16:00 [ログイン開始 12:30~]

失敗する大手ホールの禁煙化の**違い**は?
成功する中小ホールの禁煙化

全館禁煙 ホール時代に

突き抜けるために **今から1年間の**
時間の使い方と準備は?

今、全館禁煙店舗に移行する決断に**先行メリット**はあるのか?
どのタイミングで投資するのが正解なのか?

喫煙店舗から
全館禁煙店舗に
「REモデル」して
月売上+3,000万円、
月利益+1,000万円の
店舗になりました。

全館禁煙ホールで
成功している
企業に学ぶ

「禁煙化をきっかけに集客力が
上がるベストアクション」
はコレ!

- ✓ 大手も含めて90%以上が失敗している禁煙化に必要な設備投資 ベスト3
- ✓ 喫煙ユーザーの来店頻度アップ!? 喫煙ユーザー離反対策オペレーション ベスト3
- ✓ 禁煙ホールだからこそ売上が上がる遊技機の運用方法 ベスト3
- ✓ 今なら間に合う禁煙ホールで利益が上がる接客力アップ施策 ベスト3



ゲスト講師
株式会社モリナガ
代表取締役専務
山口 真 氏

全館禁煙ホール移行時に コストパフォーマンスを**最大化**させる投資は!?

第1講座

全館禁煙ホールにREモデルして増収増益できた
ノウハウ×アクションを経営視点×営業視点で公開!



成功の**キーワード**は

- 1 「地域密着専門店複合化」戦略
- 2 「週末ブランディング×会員活用」戦略
- 3 「人財×組織づくり」こそが最短ルート

ゲスト講師



株式会社モリナガ
代表取締役専務
山口 真 氏



株式会社モリナガ
執行役員店舗運営本部長
弓場 将史 氏

第2講座

なぜモリナガ様は全館禁煙ホールという、
大手企業も失敗している業態で成功することができたのか?

- ターゲットを、〇〇代×〇〇ユーザーに特化!
提供価値を、一番商品×射幸性→〇〇を起点することがスタートライン
- 〇〇部門を「捨てた」ことから始まる「全館禁煙×〇〇専門店」戦略
- 他店と行き来するユーザーは「たった5%」、店舗リピート率「95%」
競合店と競合しなくなるコンセプトと営業戦略

第3講座

全館禁煙ホール「だからこそ」活かせる営業戦術

- ぱちんこ、スロットの台数比率 6:4→8:2が正解?
機械投資は、ぱちんこ:スロット=5:5→9:1が正解? 失敗しない機械運用・売場づくりはコレ!
- ピーク日重視→土日重視?平日重視? 禁煙ホールで取るべき集客手法と営業計画
- 1円P⇒4円Pへの単価アップ?景品を活用?増収増客のチャンスをつかむアプローチはコレ
- 禁煙だからこそ効果が3倍になる?
喫煙ユーザーも離反させないローコスト店舗オペレーション・サービスはコレ

まとめ講座

消費税増税、高射幸機撤去・・・決まっている
外部環境の変化をチャンスに変えるために必要な決断ポイント

- 経営者に伝えたい「何から、いつから実施するべきか?」の決断ポイント
- チャンスに変える「経営」を実施するために経営者でしかできないこと

セミナーにご参加していただいた方の限定特典

通常100万円相当の、全館禁煙ホールへREモデルした方が良いかどうかの
可否判断ができるレポートが、本セミナーには付帯しています。

本セミナーで明らかになる成功している全館禁煙ホールは
失敗している全館禁煙モデルと **何が違うのか?**

成功と失敗の**分岐点はコレ!**

		失敗している全館禁煙モデル	成功している全館禁煙モデル
1	貸し玉	1円P・5円Sなどの 低玉貸しが中心	4円P・20円Sの 高単価が中心
2	ターゲット	機種×射幸性視点で 店舗を選ぶユーザー	心理×欲求視点で店舗を 選ぶユーザー
3	営業データ	稼働・台粗などの ホールコンデータ	遊動率・会員売上などの 顧客データ
4	組織	店舗×店長任せ	デジタル本部×会員店長 ×専任化
5	商 圏	土日×〇〇層の 客数伸び率130%以下	土日×〇〇層の 客数伸び率150%以上

特別公開!

**失敗しない禁煙化のために
必要なツールはコレ!**



365日売上・利益
ポテンシャル診断レポート



会員売上
診断レポート



業態(台数・貸し玉)
診断レポート

オンライン受講

2019年 **5月30日(木)**

お申込期限 5月26日(日)まで

2019年 **6月 3日(月)**

お申込期限 5月30日(木)まで

開催時間

開始

13:00 ▶ 16:00

終了

ログイン開始
12:30より

日時

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。

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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。●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。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

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。

または、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.046125」を入力、検索ください。

046125

お申込みはこちらから



2019年5月30日(木)



2019年6月3日(月)

お申込方法

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)

●申込みに関するお問合せ:日田

●内容に関するお問合せ:徳村

ゲスト講師企業と「競合関係にあると判断できる企業」「同一県内の企業」のお申込みはお断りさせていただく場合がございます。

ご入金確認後、マイページ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. S046125

REモデルパチンコ経営セミナー

お申し込みはこちらからお願いいたします。

オンライン受講

5月30日(木)

お申込期限 5月26日(日)まで

6月 3日(月)

お申込期限 5月30日(木)まで

