

商圈人口が限られた駅前でも成功

駅前好調店舗の伸びたポイントを徹底分析

成功企業の共通点は
会員×Web戦略!?

平均客数減少でも平時対比

売上**120%**粗利**110%**アップ

駅前店ローコストの 勝ち残り戦略

大公開セミナー

駅前店のポイント

- ① 平均客数減少でも**粗利110%**アップする集客手法
- ② ジャグラーが**設置比率20%**しかなくても稼働は上がる!?
- ③ **広告費50%減**でも売上アップに成功する販促術

オンライン
開催
全国どこでも
参加可能

2022年
6月3日(金) 10:00~12:00

ログイン開始 9:30~

2022年
6月8日(水) 10:00~12:00

ログイン開始 9:30~

受講料 一般：20,000円(税込み 22,000円) 会員：16,000円(税込み17,600円)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

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4-4-10
船井総研大阪本社ビル

[webセミナー] 駅前店特化 集客最大化セミナー

お問合せNO. S085976

船井総研セミナー事務局

<E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp>

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

Webからお申込みいただけます。(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。) → 085976

セミナーの4つのポイント

1. 駅前店舗がとるべき営業戦略

- ① コロナと5号機撤去で客数は減少
厳しい状況下でも業績を維持している駅前店舗の戦略を解説
- ② 駅前店攻略のキーワードは〇〇

2. 駅前店に投資すべき？それとも郊外店？投資に見極め方を解説

- ① 今好調な駅前店から見る投資可否の見分け方を解説
投資して伸びる駅前店の共通点は〇〇！
- ② ローコストで収益を狙える駅前出店成功の条件

3. 既存駅前店に追加投資すべき？投資判断の軸を解説

- ① 収益最大化に向けた投資の判断指標を解説
- ② 超ローコスト経営による生き残り戦略 or 新規事業への転換？
収益最大化に向けた成功事例を解説

4. Web×CRM×SNSによるローコスト集客

- ① 駅前小型店がとるべきローコスト集客事例
そのカギはWebによる新規集客×CRMによる再来店強化
- ② 既存顧客の来店頻度・来店単価を高めるためのルール化とは？

無料

参加
特典

お盆のスタートダッシュに向けた
個別経営相談(60分)

御社の現状を踏まえ、集客数アップ成功に向けてまずは何に取り組むべきかを
行動ベースで提案させていただきます。



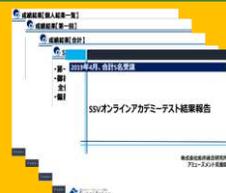
無料

参加
特典

スロット人財育成に向けた
オンライン勉強会(90分)スロット全国模試

スロット人財育成に向けたオンライン勉強会を初回に限り無料受講いただけます。
また22年6月度の全国模試も受験いただき、業績アップに向け抜擢すべき人財のご提
案もさせていただきます。

※直近1年以内に受講記録がない企業のみ



集客数アップに成功した駅前店事例

事例①

人口6万人 駅前商圈 地域三番店 400台クラス

Web集客を実施し、集客日に商圈外から新規集客達成
SMSを基軸とした会員戦略を実施し、再来店強化・客単価アップに成功

月全体	2021年2月	2021年9月	2022年2月
集客バラ (20台)	2,000枚 (25銭)	3,000枚 (30銭)	3,500枚 (25銭)
6号機アイム (10台)	2,500枚 (20銭)	4,000枚 (15銭)	5,500枚 (20銭)
平均稼働	3,500枚 (30銭)	4,500枚 (30銭)	5,000枚 (25銭)

集客日	2021年2月	2021年9月	2022年2月
集客バラ (20台)	5,500枚 (35銭)	15,500枚 (0銭)	13,000枚 (15銭)
6号機アイム (10台)	3,500枚 (20銭)	7,500枚 (0銭)	8,500枚 (10銭)
平均稼働	5,800枚 (35銭)	8,000枚 (20銭)	7,500枚 (25銭)

Web広告実績	Before	After
表示回数(月)	150万回	550万回
クリック数(月)	1,800回	5,000回
クリック単価	80円	15円
総コスト	約14万円	約8万円

事例②

人口8万人 駅前商圈 地域五番店 400台クラス

事例①同様特定日のWeb集客を強化
またコロナ後稼働が低下した夜稼働復活に向け、仕事終わり客に向けて、
高時速機×Web集客を実施し、平日稼働アップに成功

月間	2021年8月	2022年2月	土曜日	2021年8月	2022年2月
バラエティコーナー	2,500枚 (35銭)	5,500枚 (25銭)	バラエティコーナー	2,500枚 (40銭)	15,000枚 (10銭)
30パイ	2,000枚 (25銭)	4,500枚 (30銭)	30パイ	3,500枚 (20銭)	6,000枚 (15銭)
全体平均(180台)	3,000枚 (35銭)	4,000枚 (35銭)	全体平均(180台)	5,000枚 (35銭)	6,500枚 (30銭)
高時速バラ	4,500発 (30銭)	6,500発 (25銭)	高時速バラ	6,500発 (30銭)	9,000発 (25銭)
遊タイム	3,500発 (45銭)	5,000発 (30銭)	遊タイム	5,500発 (35銭)	8,000発 (20銭)
全体平均(180台)	3,500発 (30銭)	5,000発 (30銭)	全体平均(180台)	6,000発 (35銭)	8,000発 (35銭)

Web広告実績	2021年8月	2022年2月
表示回数(月)	65万回	175万回
クリック数(月)	1,000回	3,200回
クリック単価	65円	15円
総コスト	約7万円	約5万円

お盆の業績アップに向けた120分

第一講座

駅前店が取り組むべき経営戦略

- ①時流から見る駅前店の勝ち残り戦略
- ②投資すべき駅前店と投資するべきではない駅前店？
経営者が見るべき投資基準とその見極め方

株式会社船井総合研究所 ぱちんこグループ マネージャー 渡邊龍信



第二講座

今好調な駅前店がとる営業戦略を徹底解説

- ①好調法人を徹底分析！
駅前店が攻めるべきカテゴリーは〇〇！
- ②好調駅前店から見る営業と集客のポイントは？

株式会社船井総合研究所 エンターテイメントグループ
マネージャー 今西優貴



第三講座

駅前店だからこそ取り組むべきローコストWebマーケティング

- ①Web広告だけでは成功しない！？
成功店舗の共通点はWeb×SMS戦略
Webによる新規集客×SMSによる顧客単価最大化
- ②人口が限られた商圈でも成功？
業績アップに成功している駅前店の集客事例を解説

株式会社船井総合研究所 ぱちんこグループ チーフコンサルタント 中井将司
株式会社FunFusion 取締役 横山伸也 氏



第四講座

まとめ講座

- ①80%スタンダード時代における駅前店の戦略方針
- ②明日から取り組むべきポイント

株式会社船井総合研究所 ぱちんこグループ マネージャー 渡邊龍信



※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」
を明記のうえ、ご連絡ください。

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※セミナー受講申し込みは右記のQRコードよりお願いいたします。



詳細・お申し込み
はこちら

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。

【webセミナー】駅前店特化 集客最大化セミナー

お問い合わせNo. S085976

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください

日時・会場

2022年 6月 3日 (金)

開始 終了

お申込み期限: 5月30日(月)

10:00~12:00 (ログイン開始9:30より)

2022年 6月 8日 (水)

開始 終了

お申込み期限: 6月4日(土)

10:00~12:00 (ログイン開始9:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般
価格

税抜20,000円 (税込22,000円) /一名様

会員
価格

税抜16,000円 (税込17,600円) /一名様

●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日前までにお申し込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申し込みをキャンセルさせていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。

●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会のお客様のお申込に適応となります。

お申込み
方法

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。受講料はWEB上でご確認ください。
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.085976を入力、検索ください。

お問合せ



株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込に関するお問い合わせ : 櫻田 ●内容に関するお問い合わせ : 中井

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

6月 3日 (金)

お申込み期限 5月30日(月)まで

6月 8日 (水)

お申込み期限 6月4日(土)まで

